LE TRIBUNAL
CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

UNE ENQUÊTE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ET CONDITIONNÉS

décembre 1991

SAISINE N° GC-90-001

UNE ENQUÊTE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ET CONDITIONNÉS

92-03074/

Tribunal canadien du commerce extérieur

Le Tribunal canadien du commerce extérieur est un organisme quasi-judiciaire indépendant qui relève du Parlement par l'entremise du ministre des Finances. Il a été créé le 31 décembre 1988 en vertu de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*. Le Tribunal entend des appels des décisions de Revenu Canada en matière de douanes, de taxes de vente et d'accise. Le Tribunal rend des conclusions à savoir si l'importation de marchandises, qui font l'objet de dumping ou de subventionnement, cause ou ne cause pas un préjudice à la production canadienne de telles marchandises. Il mène aussi des enquêtes de mesures de sauvegarde contre les importations à la demande du gouvernement ou des producteurs nationaux. En dernier lieu, le Tribunal agit presque en qualité de commission d'enquête permanente autorisée à effectuer des recherches, à recueillir des faits, à tenir des audiences publiques et à faire rapport sur toutes questions relatives aux intérêts économiques, commerciaux ou tarifaires du Canada.

Pour de plus amples renseignements, veuillez écrire au Secrétaire, 365, avenue Laurier ouest, Ottawa (Ontario), K1A 0G7.

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991

N° de catalogue F43-6/90-001F
ISBN 0-662-97233-3
English copies also available

AVANT-PROPOS

Le présent rapport est l'aboutissement d'une enquête de 18 mois sur les problèmes et perspectives de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés. Nos travaux ont commencé en juin 1990, au moment où le gouvernement, à la demande du Conseil canadien de l'horticulture (CCH) (les producteurs) avec l'appui de l'Institut des aliments du Canada (IAC) (les conditionneurs), nous a demandé d'examiner et d'évaluer la compétitivité de l'industrie.

Nous savions dès le départ que notre tâche était énorme. L'industrie des fruits et légumes frais et conditionnés est complexe, dynamique et hétérogène. C'est une industrie où les généralisations sont risquées. L'industrie touche une très grande variété de produits, recèle des différences importantes entre les cultures en frais et pour le conditionnement et comporte de grandes variations régionales.

Nous avons appris que pour comprendre l'industrie, nous ne pouvions porter uniquement attention aux récoltes principales, telles les pommes, les pommes de terre, les champignons et les tomates. Nous avions besoin de renseignements sur des douzaines de produits de plusieurs régions agricoles différentes. Nous nous sommes rendu compte qu'il y avait des leçons à tirer du succès de même les industries à moindre envergure, par exemple, la production de fruits kiwi de la Colombie-Britannique et l'exploitation de petits fruits de Saskatoon dans les Prairies.

Nous avons de plus constaté que l'industrie horticole canadienne a plus de raisons que tout autre secteur de l'agriculture de se soucier des incidences de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU). Voilà une industrie qui produit des cultures périssables, en saison, mais souvent dans une saison légèrement plus tardive et à des prix un peu plus faibles que ses concurrents des États du nord, une industrie qui doit regagner ses propres consommateurs chaque année, une industrie qui, pour de nombreux produits, est un fournisseur résiduel dans son propre marché, qui perd une bonne part de sa protection commerciale avec l'élimination progressive des tarifs saisonniers entre le Canada et les États-Unis. Et voici enfin une industrie du conditionnement qui se demande si ses coûts diminueront aussi rapidement que sa protection tarifaire.

Dans le reste du secteur agricole, le contexte est assez différent. Le secteur où l'offre est régie ne subit pas pleinement les rigueurs de la concurrence internationale. Le secteur de la viande et du bétail n'est pas saisonnier et est habitué depuis longtemps à soutenir une concurrence à l'échelle de l'Amérique du Nord, dans un contexte largement exempt de droits de douane. Le secteur céréalier est en crise, mais se soucie bien davantage des questions internationales que de l'ACCEU; de plus, ses produits sont beaucoup moins périssables que les cultures horticoles et il a moins à se soucier de la volatilité des prix à court terme.

Bien que c'est l'industrie qui ait demandé d'entreprendre l'enquête, nous avons constaté au départ une certaine inquiétude de la part de nombreux producteurs et conditionneurs sur ce qui résulterait de cette enquête. D'après certains, l'enquête aurait été plus utile si elle avait été entreprise deux ou trois ans avant l'entrée en vigueur de l'ACCEU, et non 18 mois après. D'autres estimaient que l'industrie avait déjà été «étudiée à outrance» et que ces études avaient servi d'excuses aux retards du gouvernement, au lieu d'être le point de départ d'une intervention. Nous avons également constaté une certaine amertume au sujet de rapports suivant les négociations de l'ACCEU, d'après lesquels, apparemment, les industries du frais et du conditionné figuraient parmi les perdants du libre-échange.

Fort heureusement, au cours de l'enquête, cette réticence initiale s'est estompée. Nous avons découvert que l'industrie, sous toutes ses facettes et dans toutes les régions du Canada, souhaitait vivement «conter son histoire» et aider notre personnel et nos experts-conseils dans leurs travaux de recherche. Aux audiences tenues dans toutes les régions du pays, nous avons recueilli des témoignages et des présentations offrant une manne d'information et d'avis éclairés sur le rendement et les perspectives de l'industrie.

L'industrie a tiré pleinement parti de l'enquête en tant qu'instrument d'autoexamen et plate-forme pour faire connaître ses opinions. À diverses reprises, les producteurs et les conditionneurs ont montré qu'ils faisaient cause commune par des exposés conjoints.

Plus nous discutions avec les gens et découvrions ce qui se passe dans l'industrie, plus nous nous sentions rassérénés sur ses perspectives. Même si le tableau varie selon les produits et les régions, il nous semble que, dans son ensemble, l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés a bien figuré au cours de la décennie écoulée. La façon encourageante par laquelle elle a réagi ces dernières années aux pressions du libre-échange, aux taux d'intérêt élevés, à la force du dollar et à la lenteur de la croissance économique nous donne l'assurance d'un avenir prometteur.

L'industrie sait qu'elle fonctionne dans un monde où tombent les obstacles aux échanges, où les budgets gouvernementaux sont serrés et où les consommateurs sont de plus en plus conscients du coût et de la qualité. Elle sait qu'une bonne part de ses succès à venir dépendra de ses propres efforts. Cependant, elle se tourne vers les gouvernements pour assainir le cadre réglementaire dans lequel elle fonctionne, afin d'éliminer ce qui peut faire obstacle à son succès.

Sur deux points, notamment les pesticides et la mise en application de l'ACCEU, nous partageons le point de vue de l'industrie : le gouvernement doit agir. Nous croyons que la politique canadienne des pesticides doit être révisée, afin que nos producteurs aient un meilleur choix de produits, à un coût moindre, tout en respectant des normes élevées sur les plans de la santé, de la sécurité et de la protection de l'environnement. Pour ce qui touche le libre-échange, l'industrie estime que l'ACCEU est surtout, jusqu'à maintenant, un accord tarifaire, et non un véritable accord commercial équilibré. Nous convenons avec l'industrie que les gouvernements du Canada et des États-Unis doivent insuffler plus de vie dans les groupes de travail de l'ACCEU, qui ont pour but de réduire les obstacles au commerce qui découlent de différences dans des domaines comme la santé, la sécurité, l'étiquetage et les normes de qualité. Des progrès bilatéraux constants sur ces questions donneraient à notre industrie un environnement plus large où prospérer.

Le présent rapport n'est que la pointe de l'iceberg. En-dessous, des centaines de pages : les présentations et témoignages des producteurs et des conditionneurs et les rapports de recherche de notre personnel et des experts-conseils. Nous espérons que tous ces documents seront utilisés un certain temps par les secteurs privé et public, dans leurs efforts conjoints pour raffermir l'industrie des fruits et légumes.

Nous souhaitons remercier les douzaines de producteurs et de conditionneurs de fruits et légumes qui ont travaillé avec nous à cette enquête. Nous avons, au cours de cette période, acquis énormément de respect et d'admiration pour l'industrie et pour ceux qui la font fonctionner. Si nous avons réussi à traiter adéquatement la multitude de questions qui ont surgi, c'est en raison de leur assistance volontaire et, parfois, de leurs critiques très franches.

Nous devons également beaucoup au personnel du Tribunal et aux experts-conseils, sur les plans de la collecte et de l'analyse des données, ainsi que de l'organisation des audiences publiques et des autres contacts avec l'industrie. Nous avons entendu beaucoup de propos élogieux, au cours de notre enquête, au sujet de la courtoisie et du professionnalisme du personnel.

À l'époque où nous terminions l'enquête, la «compétitivité» devenait le centre des discussions dans la politique économique du Canada. Les préoccupations au sujet de notre compétitivité en tant que pays suscitaient des réactions de l'entreprise, des syndicats, des enseignants et des gouvernements.

Dans ce contexte, nous croyons que notre rapport arrive à point, qu'il est l'une des premières études terminées dans le secteur de la compétitivité. En fait, notre rapport est davantage qu'une étude, car il contient nombre d'observations pratiques et de recommandations sur les moyens de relever la compétitivité de l'industrie horticole au Canada.

Il serait sans doute de mise de préciser que le dénominateur commercial de toutes les études sur la compétitivité doit être l'action. Pour relever la compétitivité de l'industrie canadienne, nous devrons modifier quelque peu notre façon de faire. Notre rapport est peut-être avare en modèles et «paradigmes» du succès sur le plan de la concurrence, mais il est riche par ses recherches et par l'expérience et la sagesse de l'industrie des fruits et légumes. De plus, le processus d'enquête lui-même a incité l'industrie à envisager des options et des plans pour améliorer son rendement. L'enquête a donné aux divers participants la possibilité d'échanger des points de vue et des idées, d'éprouver mutuellement leurs attitudes, et de clarifier les priorités de compétitivité.

L'industrie et le gouvernement doivent maintenant travailler de concert à construire une industrie plus concurrentielle. Pour la plupart, les producteurs et les conditionneurs reconnaissent que les gouvernements fédéral et provinciaux ne peuvent être que des auxiliaires. Cependant, leur rôle d'appui est extrêmement important pour assainir les divers cadres de politique et de programme et éliminer nombre d'obstacles sur le chemin de la réussite. Intervenir tôt dans ces secteurs est non seulement essentiel, mais encore, cela prouvera de façon concrète l'engagement global du gouvernement à relever la compétitivité de cette industrie.

En terminant, nous souhaitons préciser que nous avons perçu comme un privilège et un honneur qu'on nous demande d'effectuer cette enquête importante. Nous espérons que notre rapport incitera l'industrie et les gouvernements à prendre des mesures qui rendront plus forte l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés.

John C. Coleman
Membre présidant

Michèle Blouin
Membre

Charles A. Gracey
Membre

TABLE DES MATIÈRES

Page

AVANT-PROPOS i

CHAPITRE I — L'INDUSTRIE CANADIENNE DES FRUITS ET LÉGUMES : IMPRESSIONS ET RÉALITÉ 1
1. Introduction 1
2. Dix impressions et réalités 2
a) Climat et situation du Canada 5
b) La question des coûts 6
c) L'immense étau des coûts 9
d) Le casse-tête des subventions 11
e) Inattention gouvernementale 12
f) Les États-Unis, l'Amérique du Nord ou le monde? 13
g) Obstacles interprovinciaux au commerce et à la concurrence 14
h) Commissions de commercialisation : Quel est leur rôle dans la compétitivité? 15
i) Les défis : libre-échange, taux d'intérêt élevés et force du dollar 16
j) Le problème irritant des pesticides 18

CHAPITRE II — PARTENARIATS DE COMPÉTITIVITÉ : PROPOSITIONS D'INTERVENTION 21
1. Questions fédérales 22
2. Gouvernements des provinces 26
3. Producteurs 28
4. Conditionneurs 30
5. Distributeurs 31

CHAPITRE III — APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS 33
1. Introduction 33
2. Cultures légumières 35
3. Fermes légumières 46
4. Cultures fruitières 49
5. Fermes fruitières 54
6. Perspective régionale 57
7. Résumé du rendement du marché 59
8. Perspective de l'industrie 60

Page

CHAPITRE IV — APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS 67
1. Introduction 67
2. Structure de l'industrie 68
3. Marché national 70
a) Expéditions 70
b) Importations 73
c) Exportations 76
4. Marché apparent 77
5. Rendement de l'industrie 80
a) Rendement financier 80
b) Emploi et gains 82
c) Productivité et investissement 84
6. Rationalisation de l'industrie du conditionnement 86
a) Fusions et acquisitions 86
b) Nouveaux investissements 87
c) Fermetures d'usines 87
7. Perspective de l'industrie 88

CHAPITRE V — COMMERCIALISATION, TENDANCES DE LA CONSOMMATION ET DISTRIBUTION 93
1. Introduction 93
2. Commercialisation : fruits et légumes frais 94
a) Palier fédéral 94
b) Palier provincial 96
i) Colombie-Britannique 96
ii) Prairies 98
iii) Ontario 99
iv) Québec 104
v) Atlantique 105
3. Tendances de la consommation 107
a) Tendances démographiques et du mode de vie 108
b) Habitudes de consommation 108
c) Défis et perspectives : Connaissez votre consommateur et ses attentes 109
i) Qualité/fraîcheur 109
ii) Variété 109
iii) Aspect pratique 110
iv) Nutrition et sécurité 110
v) Respect de l'environnement 110
4. Lignes de conduite d'approvisionnement des distributeurs 111
a) Caractéristiques des distributeurs 111
b) Facteurs influant sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes frais 113
c) Facteurs qui influent sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes conditionnés 116

Page

CHAPITRE VI — AIDE ET APPUI DU GOUVERNEMENT 119
1. Introduction 119
2. Aide financière 119
3. Sommaire des résultats 122
4. Aide financière au secteur des fruits et légumes frais 123
a) Niveau global d'aide financière 123
i) Autre méthode 125
b) Types et sources de l'aide financière 125
i) Types d'interventions 125
ii) Apport de certaines interventions aux mesures d'ESP 127
iii) Sources d'intervention par palier de gouvernement 130
c) Les tarifs douaniers en tant qu'intervention gouvernementale 131
d) Les mesures fiscales en tant qu'intervention gouvernementale 132
e) Mesures de sécurité du revenu 133
5. Aide financière au secteur des fruits et légumes conditionnés 134
a) Niveau global d'aide financière 134
b) Types et sources d'aide financière 135
i) Types d'interventions 135
ii) Sources d'intervention par palier de gouvernement 137
c) Tarifs douaniers en tant qu'intervention gouvernementale 137
d) Mesures fiscales en tant qu'intervention gouvernementale 138

CHAPITRE VII — IMPÔT, TARIFS ET RÉGLEMENTATION 139
1. Introduction 140
2. Impôt : comparaison des dispositions pertinentes au Canada et aux États-Unis 140
a) Dispositions fiscales sur le revenu des particuliers 140
i) Méthodes de calcul du revenu 141
ii) Évaluation d'inventaire variable 141
iii) Restriction sur les pertes agricoles 142
iv) Dépenses préproduction 142
v) Amortissement 143
vi) Gains en capital 143
vii) Intérêts hypothécaires 144
viii) Effet de l'impôt sur le revenu des particuliers sur les horticulteurs 144
b) Dispositions de l'impôt sur le revenu qui touchent les conditionneurs 146
i) Calcul du revenu imposable 146
ii) Amortissement 146
iii) Dispositions relatives aux pertes 147
iv) Taux d'imposition 148
v) Crédits d'impôt pour investissement 149
vi) Impôt des grandes sociétés et impôt minimum de remplacement 150
c) Autres taxes fédérales 150
i) Taxe sur les produits et services (TPS) 150
ii) Taxes d'accise fédérale sur l'essence et le combustible diesel .. 151

Page

3. Structures tarifaires 151
   a) Tarifs canadiens 151
   b) Tarifs saisonniers 152
   c) Tarifs permanents 152
   d) Tarifs de conditionnement 152
   e) Tarifs douaniers des États-Unis 153
   f) L'ACCEU 153
   g) Dispositions de retour aux droits NPF 153
4. Réglementation 154
   a) Règlements sur la santé et la sécurité 155
      i) Problème 155
      ii) Contrastes et comparaisons entre les lois et règlements du Canada et des États-Unis 156
      iii) La question de prix et de disponibilité 157
      iv) Question des niveaux de tolérance et contrôles frontaliers ... 158
      v) Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides . 159
   b) Questions de réglementation de la mise en marché : règlements sur les normes de qualité et de classement des fruits et légumes frais 160
   c) Réglementation de la mise en marché : règlements d'emballage et d'étiquetage des produits conditionnés 163
   d) Harmonisation des normes 164

CHAPITRE VIII — COÛTS DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT 167
1. Introduction 167
2. Coûts des producteurs 168
   a) Main-d'oeuvre 168
      i) Taux du salaire minimum 169
      ii) Programme de la main-d'œuvre étrangère 171
      iii) Comparaison 171
   b) Machinerie et équipement 174
   c) Produits chimiques 177
   d) Terre 177
   e) Coûts d'emballage 181
   f) Semences commerciales et plantes 182
   g) Taux d'intérêt et de change 182
   h) Résumé 186
3. Coûts de conditionnement 186
   a) Généralités 186
   b) Coûts de matière première 188
   c) Fournitures (emballage) 190
   d) Main-d'oeuvre (taux de rémunération) 191
   e) Frais de gestion 193
   f) Services publics 193
   g) Taux d'intérêt 195
   h) Résumé 195

Page

CHAPITRE IX — APERÇU DE LA COMPÉTITIVITÉ 197
1. Introduction 197
2. Cadre d'évaluation de la compétitivité au niveau des coûts 198
3. Productivité 201
4. Évaluation de la compétitivité au niveau des prix 208
   a) Producteurs 208
   b) Conditionneurs 213
   c) Aperçu des parts de marché 214
   d) Part de marché par marchandise 216
5. Défis de la concurrence pour l'industrie nationale 217
   a) Coûts plus élevés issus de l'économie canadienne 217
   b) Coûts plus élevés imposés par le gouvernement 217
   c) Insistance insuffisante sur la productivité 218
   d) Manque d'orientation «exportation» 218
   e) Faiblesse des stratégies de commercialisation 219
   f) Déclin de la protection de l'industrie nationale 219
6. Histoires de succès 219

CHAPITRE X — COMMERCE HORTICOLE AVEC LE MEXIQUE 223
1. Introduction 223
2. Taille des échanges bilatéraux 224
3. Importations canadiennes de fruits et légumes frais et conditionnés 225
   a) Principales importations de fruits et légumes conditionnés et frais 226
   b) Principales importations horticoles en provenance du Mexique 228
   c) Calendrier des importations du Mexique 228
   d) Tomate 230
   e) Poivron 231
   f) Oignon et oignon vert 232
   g) Autres fruits et légumes 234
4. Comparaison des régimes tarifaires sur les importations de produits horticoles frais et conditionnés 235
5. Main-d'oeuvre 237
6. Effet probable sur le commerce horticole entre les États-Unis et le Mexique 238
7. Possibilités d'augmentation du commerce horticole entre le Canada et le Mexique 240

LISTE DES GRAPHIQUES 243

LISTE DES TABLEAUX 244

Page

ANNEXES

Annexe A — Exécution de l'enquête 248
Annexe B — Le mandat 250
Annexe C — Programme de recherche et liste des publications 251
Annexe D — Liste des témoins 254
Annexe E — Liste des mémoires et des pièces 265
Annexe F — Les trente-deux cultures légumières et fruitières 271
Annexe G — Offre et consommation au Canada 272
Annexe H — Certaines mesures des profils des fruits et légumes frais 285
Annexe I — Caneaux de mise en marché 287
Annexe J — Activité des commissions de réglementation, par province 288
Annexe K — Marchandises et États Américains inclus dans l'analyse des interventions gouvernementales 290
Annexe L — Comparaison des droits tarifaires canadiens et américains 291
Annexe M — Bibliographie 293
Annexe N — Personnel du Tribunal 297

CHAPITRE I

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES FRUITS ET LÉGUMES : IMPRESSIONS ET RÉALITÉ

1. Introduction

Nous avons constaté au cours de la présente enquête que l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés est l'un des segments les plus dynamiques des industries agricoles et de conditionnement des aliments du Canada. De plus, c'est une industrie de bonne taille. En 1989, la production de fruits et légumes frais avait une valeur à la production de 1,5 milliard de dollars[1], tandis que les livraisons du secteur du conditionnement étaient évaluées à 3,6 milliards de dollars. Quoi qu'il en soit, ils sont nombreux, à l'intérieur et à l'extérieur de l'industrie, à y voir une partie modeste, en difficulté et presque oubliée du secteur agro-alimentaire.

En raison de la saison de croissance relativement brève, il ne faut pas s'étonner que la production *per capita* de fruits et légumes frais au Canada soit moindre que celle des États-Unis. Ce qui est remarquable, c'est à quel point les deux industries se comparent proportionnellement, par la taille. Notre industrie a approximativement 9 p. 100 de la taille de l'industrie américaine, en exceptant la production d'agrumes et de fruits tropicaux des États-Unis. En outre, notre industrie a mieux réussi à réagir aux hausses rapides de la consommation de fruits et légumes frais. Au cours des années 1980, la consommation, la production et les exportations du Canada ont augmenté plus rapidement, et nos importations et notre dépendance de l'importation ont connu une croissance plus lente que celles des États-Unis. En 1988, notre industrie des fruits et légumes frais répondait à un peu plus de 50 p. 100 de la consommation canadienne de fruits (sauf les agrumes et les fruits tropicaux) et légumes, soit plus que ce à quoi on pourrait s'attendre compte tenu de la durée de notre saison de croissance et de l'insistance grandissante des consommateurs pour la fraîcheur.

La fiche du secteur du conditionnement dans les années 1980 est tout aussi impressionnante, dans le contexte nord-américain. Ses livraisons en 1988 étaient évaluées à un peu plus de 9 p. 100 de celles des États-Unis. Au cours de la décennie, la consommation, les livraisons et les exportations canadiennes de fruits et légumes conditionnés ont aussi augmenté plus rapidement, tandis que nos importations croissaient moins vite en valeur, et notre dépendance de l'importation a diminué de façon marquée, comparativement à la situation américaine. En 1988, l'industrie canadienne des fruits et légumes conditionnés a répondu à 75 p. 100 de la demande de consommation. Au cours des années 1980, sa rentabilité et sa productivité ont dépassé celles de l'ensemble des industries de conditionnement des aliments et du secteur de la fabrication.

Ce tableau encourageant ne correspond pas à ce à quoi pourraient s'attendre plusieurs à l'intérieur et à l'extérieur de l'industrie. Comme dans toute entreprise humaine, les préoccupations et les doutes ont tendance à dépasser les pensées plus positives. Les secteurs du frais et du conditionné s'inquiètent tous de l'avenir et ne sont pas vraiment satisfaits du passé.

---

1. Fruits et légumes vendus sur le marché du frais et aux conditionneurs.

Bien qu'il soit trop tôt pour connaître les effets du libre-échange sur l'industrie, sa réalité de plus en plus présente conditionne en grande partie les réflexions de l'industrie. C'est une industrie qui s'est toujours évaluée en fonction des normes américaines et qui le fera de plus en plus dans la prochaine décennie. C'est une industrie qui, dans les témoignages et mémoires qui nous ont été présentés, s'inquiète de sa capacité d'être concurrentielle sur le plan des coûts avec ses homologues américains, au fil de la mise en application de l'ACCEU. C'est une industrie qui, ce qui semble contradictoire, a réagi vivement aux résultats des recherches parrainées par le Tribunal, lesquels laissaient voir que certains de ses coûts semblaient plus élevés.

Comment séparer impressions et réalité en examinant une industrie aussi complexe que celle-ci? Nombre des impressions ont un fondement réel, et la plupart ne sont pas totalement fausses.

Loin de nous l'intention de laisser entendre que ces «impressions» sont des faussetés; ce sont plutôt des simplifications de la réalité sur laquelle les personnes fondent leur intervention. Si, par exemple, la population, les gouvernements et même les intervenants d'une industrie estiment que cette industrie, ou une partie de celle-ci, est fondamentalement non concurrentielle, même si tel n'est pas le cas, leur comportement à son égard peut alors se caractériser par de l'indifférence, de l'inattention, du retranchement et de l'inaction.

Nous voulons, au présent chapitre, traiter de certaines impressions qu'ont à l'égard de l'industrie le grand public, les gouvernements et les producteurs et conditionneurs eux-mêmes. Nous nous appuierons sur ce que nous avons appris dans les audiences publiques, les visites des fermes et des usines de conditionnement et au fil de l'exécution de notre programme de recherche.

Dans les chapitres suivants de notre rapport, nous essaierons de donner un tableau complet et objectif de l'industrie canadienne des fruits et légumes. Le présent chapitre n'est pas un «résumé de direction» du rapport; il en tire plutôt de façon sélective certains éléments, sans suivre le plan global. Pour faciliter la tâche au lecteur, chaque chapitre, à partir du troisième, commence par les «points saillants».

2. Dix impressions et réalités

Passons maintenant à l'analyse des dix impressions les plus fréquentes au sujet de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés, particulièrement en ce qu'elles peuvent toucher le comportement des intervenants de l'industrie. Nous présentons ces impressions sous forme résumée avant de les analyser plus en détail.

Climat et situation du Canada

Impression : Le Canada est trop froid et trop loin des marchés pour être concurrentiel avec les États-Unis dans la production fruitière et légumière.

Réalité : Les conditions de croissance de la plupart des fruits et légumes au Canada se comparent favorablement à celles du Nord des États-Unis. Nos meilleurs producteurs peuvent obtenir des rendements comparables à ceux des principaux États, Californie comprise. Une bonne partie de notre industrie est proche des grands marchés canadiens et nord-est américains et, dans ces

marchés, elle possède un avantage sur le Sud-Ouest américain sur le plan du transport.

La question des coûts

Impression : Le coût élevé de la pratique des affaires au Canada rend nos producteurs et conditionneurs non concurrentiels.

Réalité : Globalement, d'après nos études, les coûts de production et de conditionnement sont légèrement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, particulièrement s'ils sont mesurés en coût par unité de production ou production par travailleur. Les principaux facteurs de surenchère des coûts étaient les pesticides, les frais d'intérêt, le combustible et l'emballage. Les producteurs, les conditionneurs et leurs fournisseurs s'efforcent de réduire les coûts, à mesure que diminuent les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis. Quoi qu'il en soit, les coûts ne sont pas l'unique déterminant de la compétitivité. Même sans protection tarifaire, l'industrie peut quand même exploiter ses avantages sur le plan des frais de transport, de la qualité, de la fraîcheur et de la loyauté des consommateurs.

L'immense étau des coûts

Impression : Nos producteurs et conditionneurs sont pris dans un étau au niveau des coûts; les marges élevées des grossistes et des détaillants confèrent à ceux-ci une part disproportionnée des bénéfices de la vente des fruits et légumes frais et conditionnés. En outre, le secteur de la distribution n'accorde que peu ou pas de préférence aux produits canadiens, frais ou conditionnés.

Réalité : Les marges des distributeurs canadiens semblent bien élevées, particulièrement sur les produits frais. Cependant, les distributeurs affirment qu'ils sont eux aussi pressés, dans leur cas, par la demande croissante des consommateurs sensibilisés aux prix. Les bénéfices nets des ventes des chaînes d'alimentation canadiennes sont d'environ 1 p. 100, comparables à celles aux États-Unis. Les supermarchés répondront aux préférences des consommateurs pour les produits locaux si ceux-ci sont équivalents aux produits importés sur les plans de la qualité, de l'attrait et de la fraîcheur, mais ils ne verseront pas de supplément aux producteurs locaux. D'après les faits, les chaînes d'alimentation mettent souvent les producteurs locaux en concurrence les uns avec les autres et mènent ainsi de dures négociations avec eux.

Le casse-tête des subventions

Impression : La production américaine subventionnée fait qu'il est encore plus difficile à notre industrie de soutenir la concurrence.

Réalité : Même si l'industrie canadienne et l'industrie américaine ne sont pas fortement subventionnées, la nôtre reçoit globalement un peu plus d'aide que celle des États-Unis. Lorsque les tarifs douaniers

Canada-États-Unis auront été éliminés, notre secteur du frais bénéficiera, par d'autres mesures de soutien, d'une protection relativement supérieure à celle des États-Unis, mais notre secteur du conditionnement sera moins protégé que son homologue américain. Les subventions d'irrigation du fédéral et de l'État, en Californie et dans le Sud-Ouest, sont progressivement éliminées et sont déjà relativement modestes, mesurées en «équivalents subvention à la production» (ESP).

Inattention gouvernementale

Impression : Les gouvernements accordent peu d'attention à l'industrie des fruits et légumes.

Réalité : Le fédéral et les provinces n'ont pas adopté de démarche structurée pour augmenter la compétitivité de l'industrie, soit par des mesures directes, soit par des politiques cadres.

Les États-Unis, l'Amérique du Nord ou le monde?

Impression : Ce qui compte, c'est la compétitivité par rapport aux États-Unis; l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ne fera pas beaucoup de différence.

Réalité : Les États-Unis demeureront le marché extérieur et le concurrent externe principal de l'industrie. Le marché nord-américain dans son ensemble subit de plus en plus l'influence de la concurrence d'outre-mer. Cependant, l'ALÉNA n'aura probablement pas d'effet marqué sur les exportations et importations Canada-Mexique de fruits et légumes.

Obstacles interprovinciaux au commerce et à la concurrence

Impression : La concurrence et les obstacles au commerce entre les provinces peuvent jouer un rôle aussi important que la concurrence internationale.

Réalité : La concurrence interprovinciale est assez importante pour nombre de produits fruitiers et légumiers. Les obstacles interprovinciaux au commerce sont relativement faibles dans cette industrie, mais ils sont source de coûts et de frictions inutiles.

Commissions de commercialisation : Quel est leur rôle dans la compétitivité?

Impression : Les commissions provinciales de commercialisation nuisent à la compétitivité de l'ensemble de l'industrie du frais et du conditionné.

Réalité : Les commissions de commercialisation des fruits et légumes sont très hétérogènes sur le plan des pouvoirs, des méthodes de fonctionnement et de l'efficacité. Nombre d'entre elles adoptent désormais une approche plus souple, axée sur le marché, dans leurs négociations de prix, de quantité et de qualité avec les

conditionneurs. Elles reconnaissent que ces orientations serviront la compétitivité à long terme de l'ensemble de l'industrie.

Les défis : libre-échange, taux d'intérêt élevés et force du dollar

Impression : Le libre-échange, les taux d'intérêt élevés et la force du dollar sont actuellement les plus grands défis de l'industrie.

Réalité : Le libre-échange est probablement le plus grand de ces défis, bien que, dans le cours de l'enquête, l'industrie ait manifesté plus d'inquiétude sur les effets des taux d'intérêt élevés et de la force du dollar. Même si le libre-échange s'est jusqu'à maintenant traduit surtout par des réductions tarifaires d'environ un tiers et qu'il semble n'avoir que peu d'effet sur les importations ou les exportations, l'industrie s'adapte aussi rapidement que possible afin de faire face aux effets complets de l'ACCEU.

Le problème irritant des pesticides

Impression : La politique canadienne sur les pesticides est un point de friction énorme pour l'industrie et un obstacle réel à son succès.

Réalité : La politique canadienne sur les pesticides n'a tout au plus que moindrement tenu compte de la compétitivité de l'industrie des fruits et légumes. Les prix canadiens des pesticides sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis et certains pesticides essentiels ne sont pas offerts sur le marché. Pourtant, les fruits et légumes importés, cultivés à l'aide de pesticides non homologués ou non commercialisés au Canada, sont admis au pays pourvu qu'ils réussissent certains essais de limite de résidus.

a) Climat et situation du Canada

Pour la plupart des produits légumiers et fruitiers, on croit souvent que le Canada est naturellement défavorisé par rapport aux États-Unis, en raison de notre saison de croissance plus courte et d'une superficie relativement modeste se prêtant à la culture. De plus, sur le plan exportation, nombreux sont ceux qui, dans l'industrie, se sentent loin des plus grands marchés d'Amérique du Nord. Dans l'industrie du frais, en outre, on trouve que c'est une piètre consolation que de se comparer favorablement aux producteurs du Nord des États-Unis, tandis que l'industrie estime que la véritable concurrence en Amérique du Nord provient de la Californie et de l'État du Washington.

Il ne fait pas de doute que la majeure partie de l'industrie horticole canadienne est située à une frontière climatique et fait face à des conditions difficiles. Cependant, d'après nos renseignements, ces conditions ne nuisent pas nécessairement à la compétitivité de l'industrie.

Les producteurs de la Colombie-Britannique estiment que leurs conditions de croissance sont généralement comparables à celles de l'État du Washington qui, pour de nombreux produits, rivalise avec la Californie ou la dépasse sur les plans du prix et de la qualité de la production. Les producteurs ontariens sont bien en-deçà du 49e parallèle, dans des conditions de culture comparables à leurs concurrents du Wisconsin, du Michigan, de l'Ohio et de l'État de New York. L'industrie de la pomme de terre des

Maritimes fonctionne dans un climat et des conditions pédologiques analogues à celles du Maine et a obtenu ces dernières années un meilleur rendement que les producteurs de cet État.

Les industries de la pomme de terre de l'Alberta et du Manitoba ont un climat à peine plus rude que leurs concurrents des États voisins. Quoi qu'il en soit, nos industries réussissent; leurs rendements moindres à l'acre sont compensés par des coûts moins élevés du terrain et de l'eau que les États du Sud et de l'Ouest. De plus, ils peuvent utiliser moins de pesticides, car le climat frais et sec facilite la répression de nombre d'insectes et de maladies des plantes. En outre, leur produit ne subit que peu de concurrence de la part des importations, en raison des frais de transport relativement élevés.

En plus de la pomme de terre, plusieurs produits, par exemple, la pomme, le bleuet, la framboise, le champignon, les plantes-racines, le chou, les pois, les haricots et les légumes de serre croissent aussi bien ou mieux sous les latitudes septentrionales que dans les régions du Sud.

Les conditions canadiennes de croissance ne peuvent équivaloir celles de la Californie, mais c'est aussi vrai pour celles de plusieurs États américains. Quoi qu'il en soit, la production fruitière et légumière dans les États du Nord continue son expansion, même à l'intérieur du marché commun des États-Unis. De plus, les moyennes de l'industrie sont peut-être moins impressionnantes qu'aux États-Unis, mais nombre de nos producteurs et conditionneurs peuvent égaler ou dépasser le rendement des Américains des États voisins et même de la Californie. Les meilleurs producteurs de tomate du Sud-Ouest de l'Ontario, par exemple, obtiennent maintenant des rendements l'acre comparables aux moyennes californiennes.

Pour la plupart, nos régions de culture sont bien situées, et plus proches des grands centres métropolitains du Canada et des États-Unis qu'une bonne partie de l'industrie de la Côte ouest américaine. Ainsi, les coûts de transport confèrent à notre industrie un avantage inhérent sur la concurrence, sur les plans tant des importations que des exportations.

b) La question des coûts

Un thème fréquemment abordé par les représentants de l'industrie dans leurs témoignages et mémoires était celui voulant que le Canada soit un endroit où il coûte cher de cultiver et de conditionner des fruits et légumes. Pour la plupart, ils estimaient que nos coûts sont plus élevés qu'aux États-Unis, en raison des frais d'intérêt, salaires et avantages sociaux plus élevés, des revenus, impôts fonciers et taxes de vente supérieurs, du coût plus élevé du terrain ainsi que des intrants, par exemple, les pesticides et les emballages.

Le personnel du Tribunal et les experts-conseils ont consacré de grands efforts à étudier la question des différences de coûts d'intrants entre les industries canadienne et américaine. Les problèmes de mesure sont énormes en ce domaine, même dans les comparaisons entre produits et entre régions. Globalement, d'après les recherches du Tribunal et d'autres études récentes, la situation du Canada ne se démarque pas beaucoup de celle des États-Unis, mais nos coûts de production et de conditionnement sont généralement un peu plus élevés, en moyenne, particulièrement s'ils sont mesurés en coûts par unité de production ou production par travailleur.

Dans le cadre de ses recherches, le Tribunal a constaté que les dispositions et les taux sur le revenu des particuliers et des corporations appliqués aux agriculteurs se comparaient largement, au Canada et aux États-Unis, mais que les taxes d'accise fédérales sur l'essence et le combustible diesel sont considérablement plus élevées au Canada qu'aux États-Unis, où les taxes sur le combustible agricole sont entièrement déductibles.

Pour ce qui est des coûts de main-d'oeuvre, on constate dans une étude du Tribunal que le coût salarial moyen des travailleurs de ferme en Ontario, y compris les travailleurs saisonniers temporaires venus du Mexique et des Antilles, est légèrement moindre que dans l'État de New York. Cependant, les difficultés au niveau des données ont empêché le Tribunal de comparer la productivité du travail dans la production fruitière et légumière en frais en Ontario et dans l'État de New York.

Selon les témoignages de l'industrie, les prix de la machinerie et de l'équipement sont comparables au Canada et aux États-Unis, mais le coût de financement est plus élevé au Canada. Tandis que les prix canadiens des engrais se sont avérés comparables à ceux en vigueur aux États-Unis, les prix des pesticides au Canada sont constamment plus élevés et dans une proportion appréciable. Le Tribunal a constaté que les prix des terrains, en règle générale, rendent compte de la valeur des cultures qu'on y pratique et, sur ce plan, qu'ils étaient généralement comparables à ceux des États-Unis. Cependant, au Canada, les terres horticoles de première qualité se trouvent en bonne partie à proximité des centres urbains. En conséquence, une proportion importante de ces terres a acquis une certaine valeur spéculative, compensée en partie seulement par les restrictions d'utilisation des terres.

Les prix canadiens des semences et des plants semblent en accord avec les prix en vigueur aux États-Unis. Le coût d'emballage des fruits et légumes frais et conditionnés est généralement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, mais les prix des emballages devraient s'harmoniser après la mise en application complète du libre-échange. Le Tribunal a entendu les témoignages de fabricants de contenants et d'emballages, par exemple la Crown Cork and Seal, faisant état de leurs progrès vers une compétitivité totale au niveau des prix bien avant l'application complète de l'ACCEU.

Dans leur témoignage devant le Tribunal, les producteurs s'inquiétaient beaucoup des taux d'intérêt récents, qui sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, et en conséquence, de la valeur relativement forte du dollar canadien. En raison des taux d'intérêt réels élevés de la période récente, le financement des stocks, de l'équipement et des terres est plus coûteux pour les producteurs horticoles canadiens. En même temps, le Tribunal n'a relevé aucune preuve que ceux-ci utilisent le crédit davantage que le reste du secteur agricole canadien ou que les horticulteurs américains.

En principe, la force du dollar canadien devrait avoir entraîné une baisse de rentabilité des exportations, tout en rendant les importations plus intéressantes pour les consommateurs. Cependant, nous n'avons relevé aucune preuve conclusive de modification du profil global du commerce des fruits et légumes par suite de l'appréciation du dollar, bien que certains produits particuliers puissent avoir été touchés. De plus, la force du dollar a permis de ralentir le taux général d'inflation, aidant ainsi les producteurs à freiner les hausses de coût des salaires et des autres intrants. Cela a également encouragé l'industrie à faire plus d'effort pour augmenter sa productivité.

Globalement, l'examen des coûts des producteurs a permis au Tribunal de constater que le coût total de production d'un acre de fruits et légumes est, en moyenne,

légèrement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les facteurs clés semblent être les pesticides, les frais d'intérêt, le combustible et l'emballage.

Une bonne part de la controverse portait sur la question des «coûts des produits bruts» des conditionneurs et leurs allégations, souvent bien étayées, voulant que ces coûts soient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. En règle générale, les producteurs contestent ces affirmations, précisant que les différences reflètent les frais tarifaires et de transport.

Il est très difficile de tirer des conclusions finales sur la question, en raison de difficultés sur le plan des définitions et des mesures. Précisons notamment que les «coûts des producteurs» et les prix qu'ils obtiennent ne sont pas les mêmes que les «coûts de matière première» des conditionneurs. Ces derniers englobent souvent certains éléments comme le transport à l'usine de conditionnement, l'élimination des rebuts, le lavage et le tri. Parfois, les conditionneurs peuvent même fournir les semences, assurer la mise en terre, l'épandage et la récolte du produit. Chaque conditionneur, même les filiales de multinationales, a une définition différente des coûts de matière première, selon les conditions locales de croissance. Les règlements nationaux régissant les catégories ont également une incidence sur le coût de la matière première. À titre d'exemple, la proportion de légumes par rapport à l'eau et aux autres ingrédients est plus élevée dans les légumes en conserve canadiens que dans les produits américains. Malgré toutes ces particularités, il semble évident que si les prix des producteurs sont plus élevés, cela se traduit finalement, chez les conditionneurs, par des coûts de matière première qui sont, en moyenne, mais pas toujours, plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Malgré toute l'attention qu'on leur accorde, les coûts de matière première ne sont pas nécessairement le défi le plus difficile que doivent relever les conditionneurs canadiens d'aliments. En ce qui a trait aux légumes en conserve, d'après une étude commandée par le Tribunal, les coûts de matière première (qui, comme nous l'avons expliqué précédemment, sont plus élevés que les coûts de la culture) n'intervenaient que pour 22 p. 100 du coût total, bien qu'ils s'établissent à 43 p. 100 dans le cas des légumes surgelés, soit bien en deçà de la moitié du coût total.

Tout comme les producteurs, les conditionneurs ont des coûts d'emballage plus élevés que leurs homologues américains, bien que l'écart se rétrécisse rapidement. Pour ce qui est du prix de l'électricité et du gaz naturel, il semblerait que les conditionneurs des deux pays paient, en moyenne, à peu près la même chose, malgré l'existence de différences régionales.

Les coûts horaires de main-d'oeuvre des conditionneurs canadiens semblent un peu plus élevés, en moyenne, qu'aux États-Unis, et l'industrie canadienne est généralement d'échelle plus réduite et plus diversifiée. Ces facteurs, combinés à des séries de production moins importantes, liées à notre saison de croissance plus courte, sont la cause d'une moindre productivité du travail et de coûts plus élevés de la main-d'oeuvre par unité de production. De plus, les frais de gestion sont en moyenne plus élevés au Canada, encore une fois en raison de ces différences de spécialisation, d'échelle et de saison. Enfin, les conditionneurs ont répété que le coût relativement élevé du capital au Canada, c'est-à-dire, les taux d'intérêt, influe sur le rythme possible de modernisation et d'expansion de leurs activités.

Aux audiences finales de septembre 1991 est ressorti un paradoxe intéressant lié à la question des coûts. Les producteurs et les conditionneurs, même s'ils nous avaient transmis au cours des audiences antérieures amplement de témoignages et autres preuves

faisant ressortir que les coûts globaux sont plus élevés au Canada, ont été bouleversés de voir tout cela confirmé par les recherches menées par le Tribunal lui-même.

Par contre, l'explication de leurs réactions était tout à fait raisonnable. Ils ne souhaitaient pas que les fournisseurs, les distributeurs et les investisseurs des installations de conditionnement concluent à tort que leur industrie n'est pas concurrentielle, juste au moment où ils unissaient leurs efforts pour réduire leurs coûts le plus rapidement possible. C'est ce qui se produira, lorsque l'accord de libre-échange sera totalement mis en application, par leurs propres efforts d'ajustement et ceux de leurs fournisseurs. Dans l'intervalle, il était normal que les producteurs et les conditionneurs «harmonisent leurs prix aux tarifs résiduels», de façon à pouvoir absorber des coûts d'intrants et de gestion un peu plus élevés.

L'industrie a ajouté que, bien qu'importants sur le plan de la compétitivité, les coûts n'étaient pas tout; les facteurs comme la qualité, la fraîcheur et la loyauté des consommateurs avaient autant d'importance. Par contre, ce qui inquiétait le plus les producteurs et les conditionneurs, c'était les aspects sur lesquels ils n'avaient aucun contrôle, par exemple, les projets de certaines provinces d'augmenter abruptement le salaire minimum, les prix élevés des pesticides, isolés du libre-échange en raison de l'interdit d'importation, ainsi que la valeur toujours forte du dollar canadien.

En bref, l'industrie estimait pouvoir s'adapter et demeurer concurrentielle après l'introduction totale du libre-échange, pourvu que les politiques gouvernementales soient adaptées afin de créer au Canada un environnement d'affaires plus favorable, moins coûteux. Sur ce point, le Tribunal partage le point de vue de l'industrie.

c) L'immense étau des coûts

Les producteurs et conditionneurs canadiens se voient pris dans l'étau des coûts. Les producteurs croient devoir soutenir les prix du marché d'Amérique du Nord tout en payant davantage pour leurs intrants que leurs homologues américains. Les conditionneurs se sentent eux aussi poussés par les prix du marché et croient qu'ils paient davantage que les entreprises américaines pour la matière première, tout en devant absorber d'autres coûts d'intrants plus élevés. Les producteurs et les conditionneurs estiment que les secteurs du gros et du détail absorbent la plus grande partie du budget consacré par le consommateur aux fruits et légumes. À leur tour, les grossistes et les détaillants disent que leurs marges sont très faibles en raison de la vive concurrence pour s'attirer la loyauté de consommateurs toujours plus exigeants.

Dans son programme de recherche, le Tribunal a commandé à un expert-conseil une étude sur les politiques d'approvisionnement du secteur de la distribution. L'une des préoccupations des producteurs et des conditionneurs touche l'effet, sur leurs recettes, des pratiques des distributeurs en matière de rabais pour volume, allocations de publicité, l'amortissement linéaire et primes de listage. La conclusion de nos recherches est que ces pratiques, en moyenne, s'élèvent à environ 5 p. 100 des recettes de vente chez les producteurs en frais, mais peuvent atteindre jusqu'à 30 p. 100 des recettes de vente des conditionneurs. Cependant, nous n'avons pas trouvé de preuve confirmant que les pratiques des distributeurs canadiens divergeaient beaucoup de celles des distributeurs américains. En outre, les marges bénéficiaires au détail après impôt au Canada et aux États-Unis sont comparables, à environ 1 p. 100 des ventes.

À l'encontre de cela, il faut constater que les supermarchés voient de plus en plus dans leurs comptoirs de fruits et légumes l'un de leurs principaux centres de bénéfices

élevés. En outre, d'après un certain nombre d'études récentes, si les prix à la consommation sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, c'est en partie en raison de notre secteur de distribution relativement moins efficace[2].

Mesurer les bénéfices de l'industrie ne va pas sans difficulté. Il aurait été encore plus risqué d'essayer de juger ce qui constitue des marges bénéficiaires équitables, dans une chaîne à valeur ajoutée. Il semble que les producteurs et les conditionneurs ne sont pas les seuls à ressentir l'étau des coûts, et que les grossistes et les détaillants sont également dans la même situation. L'ensemble du marché subit l'influence de la concurrence internationale pour s'assurer la loyauté de consommateurs sans cesse plus exigeants.

En plus de leurs préoccupations au sujet de l'étau des prix, nombre de producteurs du marché du frais nous ont fait part de leurs difficultés à faire accepter leurs produits aux chaînes d'alimentation au moment où ceux-ci arrivent sur le marché. Certains croient que les chaînes d'alimentation ont des marchés permanents avec des fournisseurs étrangers et des importateurs et qu'ils répugnent à rompre ces accords. Ils donnent également de nombreux exemples de la façon dont les distributeurs utilisent leur pouvoir de commercialisation pour obtenir des produits à prix de rabais de vendeurs canadiens individuels, particulièrement dans le marché saisonnier du frais, où les producteurs manquent de possibilités d'entreposage et d'autres débouchés de vente. D'après les témoignages reçus, les chaînes d'alimentation paient parfois davantage pour les importations que pour les produits canadiens, probablement parce qu'elles peuvent «diviser pour régner» chez les nombreux vendeurs du marché canadien.

La perception des chaînes d'alimentation est différente. Elles affirment avoir la liberté de «magasiner», mais que nombre de producteurs canadiens répugnent à s'engager sur le plan des prix et des dates de livraison au-delà de quelques jours d'avance. Selon elles, les producteurs canadiens sont souvent peu disposés, contrairement aux importateurs, à participer aux programmes partagés de publicité, habituellement organisés quelques semaines à l'avance.

Le secteur du détail affirme en général préférer donner une préférence aux produits locaux, particulièrement si la loyauté des consommateurs à cet égard a été acquise, mais que cette préférence ne va pas jusqu'à payer des prix plus élevés pour la production locale par opposition aux fruits et légumes importés. Les détaillants invoquent l'offre fiable et constante, la qualité uniforme, l'abondance et l'emballage intéressant des produits importés, en tant que facteur justifiant les prix plus élevés qu'ils consentent parfois.

Dans cet environnement très exigeant, où les prix priment, il semble que la compétitivité au niveau des prix soit essentielle et qu'elle contrebalance parfois d'autres facteurs de compétitivité, notamment la qualité, l'attrait, la fraîcheur, les compétences de commercialisation et la loyauté du consommateur. Élément regrettable, mais pas étonnant, il semble en outre que le pouvoir marchand des distributeurs ait une forte incidence sur les prix reçus par les producteurs locaux, peu importe la qualité de leurs produits. Il est probable que les producteurs de fruits et légumes frais auraient plus de succès dans leurs négociations avec les distributeurs s'ils reconnaissaient les avantages

---

2. Voir, par exemple, l'étude intitulée *A Preliminary Study of the Competitiveness of Distribution Channels* réalisée par les experts-conseils Ernst and Young pour Industrie, Sciences et Technologie Canada en mars 1991.

de la vente coopérative auprès des distributeurs, à temps, et en grande quantité de fruits et légumes de qualité uniforme.

d) Le casse-tête des subventions

Il est une perception commune, dans la population et même dans l'industrie, selon laquelle l'horticulture américaine bénéficie d'un appui gouvernemental plus grand que la nôtre dans des secteurs comme le financement, la recherche, les services de vulgarisation et l'irrigation. Plus précisément, on affirme souvent que la Californie est devenue le meneur en Amérique du Nord au niveau des prix, de la qualité et du rendement, uniquement en raison de l'importance des subventions d'irrigation du fédéral et de l'État. Certains vont jusqu'à dire que sans les subventions d'irrigation à la production légumière et fruitière, la Californie serait un État comme les autres et ne constituerait pas une menace pour les horticulteurs de quelque autre État ou du Canada.

Le Tribunal, avec l'aide d'experts-conseils, a mené une vaste comparaison de l'aide gouvernementale à l'horticulture, tant au Canada qu'aux États-Unis. Nous avons constaté que, dans les deux pays, l'industrie des fruits et légumes obtient relativement peu d'aide, telle que mesurée en «équivalents subvention à la production» (ESP), comparativement à certains autres secteurs agricoles[3]. Dans les deux pays, le gros de l'aide gouvernementale provient des tarifs douaniers, qui seront éliminés d'ici 1988 dans notre accord commercial bilatéral.

Pour l'ensemble des fruits et légumes, l'ESP au Canada s'établissait à 22,6 p. 100, comparativement à 18,4 p. 100 aux États-Unis. Par contre, en éliminant les tarifs douaniers du calcul des ESP, les ESP combinés du Canada s'établissaient à 17,1 p. 100, comparativement à 6,8 p. 100 aux États-Unis. En d'autres termes, l'aide gouvernementale au secteur des fruits et légumes frais devient proportionnellement plus importante au Canada qu'aux États-Unis, à mesure que les tarifs douaniers sont éliminés. Le principal point qui rend compte des niveaux légèrement plus élevés d'aide non tarifaire au Canada est celui des paiements de stabilisation du revenu plus généreux versés aux producteurs.

Dans le secteur des fruits et légumes conditionnés, nos chercheurs ont constaté que le total des ESP au Canada était de 24,6 p. 100, comparativement à 13,7 p. 100 aux États-Unis; sans les tarifs douaniers, les ESP s'établissaient respectivement à 0,4 p. 100 et à 2,7 p. 100. Ceci nous permet de penser que lorsque l'accord de libre-échange sera entièrement mis en application, l'aide gouvernementale à l'industrie du conditionnement disparaîtra presque complètement au Canada et deviendra très faible aux États-Unis.

Sur la question souvent débattue de l'irrigation en Californie, le Tribunal a constaté que la plupart des subventions d'irrigation à l'agriculture sont en voie d'élimination. Selon des évaluations de nos chercheurs, les ESP des subventions d'irrigation à la production fruitière et légumière en Californie se situent entre 0,25 p. 100 et 3 p. 100, selon la méthode de calcul. Ces valeurs n'auraient qu'un faible effet de distorsion sur le commerce. En outre, une bonne partie de la production fruitière et légumière de Californie, par exemple, la laitue de la vallée Salinas, bénéficie d'un réseau non subventionné d'irrigation par les eaux souterraines. De plus, à mesure que l'eau devient plus coûteuse en Californie et dans les États voisins et qu'on améliore les

---

3. Les ESP sont une méthode largement utilisée pour mesurer les subventions et ont trait à la valeur des subventions par rapport au prix de vente d'une culture. Ce concept est expliqué plus en détail au chapitre VI.

techniques de conservation de l'eau pour la production des fruits et légumes, ces cultures à forte valeur ajoutée pourraient remplacer la culture à grande échelle de produits à forte teneur en irrigation, par exemple le riz. Tout cela laisse penser que la Californie, à moins que la sécheresse de ces dernières années devienne un problème permanent, demeurera le chef de file de l'horticulture américaine et de l'industrie fruitière et légumière canadienne, bien après l'élimination des subventions d'irrigation.

e) Inattention gouvernementale

Les producteurs et conditionneurs canadiens de fruits et légumes estiment que les gouvernements se soucient peu de leur compétitivité et, en fait, qu'ils tendent à instaurer des politiques et à appliquer des réglementations de façon à les rendre moins capables de soutenir la concurrence. Les producteurs de fruits et légumes estiment qu'ils reçoivent moins que leur juste part de l'aide financière s'adressant à l'agriculture au Canada.

Les gouvernements invoquent les contraintes budgétaires et leurs obligations commerciales internationales, qui leur laissent peu de liberté de prendre des mesures d'aide directe à l'industrie.

Tout comme les conditionneurs, les producteurs voient leur source principale d'aide gouvernementale, à savoir les tarifs douaniers, disparaître par rapport à leurs concurrents américains. Les tarifs saisonniers sur les fruits et légumes frais sont en cours d'élimination progressive dans le cadre de l'ACCEU, en raison de l'exigence de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) selon laquelle les partenaires du libre-échange doivent éliminer entre eux tous les tarifs douaniers.

Certains secteurs de l'industrie ont bénéficié des programmes tripartites de stabilisation. Ces programmes sont remplacés par le compte de stabilisation du revenu net (CSRN), mais les producteurs sont incertains de ses avantages et ne savent pas de quelle façon utiliser le programme.

L'industrie peut sembler trop petite et trop fragmentée pour inciter le fédéral et les provinces à adopter une approche organisée pour favoriser sa compétitivité. Cependant, les problèmes auxquels fait face l'industrie ne sont pas toujours liés directement aux cultures. Il est possible de préparer et d'appliquer des politiques générales pour réduire les coûts et augmenter la qualité et les rendements. En outre, malgré la diversité de l'industrie, ses meneurs, dans les secteurs tant du frais que du conditionné, sont capables de faire clairement connaître les opinions de l'industrie sur ce que pourraient être les politiques gouvernementales générales utiles.

Les perspectives d'accroissement de l'aide directe à l'industrie sous forme de stabilisation des prix et du revenu sont probablement assez limitées et, de toute façon, ce n'est pas toujours ce qu'elle recherche. Cependant, l'industrie dans son ensemble se tourne vers les gouvernements pour adapter, si possible, les politiques cadres sur des questions comme les lois du salaire minimum, les pouvoirs des commissions de commercialisation, l'accès aux pesticides, les taux d'intérêt et la valeur du dollar. Le gouvernement doit, de plus, assumer un rôle clé en s'adressant à la question et en trouvant une solution à certains des problèmes d'irritants commerciaux et d'obstacles non tarifaires qui existent encore et qui nuisent au commerce des fruits et légumes conditionnés entre le Canada et les États-Unis.

Les interventions des gouvernements provinciaux sont importantes, sur le plan des lois cadres qui touchent les commissions de commercialisation. Comme nous

l'expliquerons plus loin, il n'est pas possible d'établir des généralisations sur la question de savoir si ces organismes favorisent ou freinent la compétitivité des producteurs et des conditionneurs. L'expérience varie selon la province et le produit.

f) Les États-Unis, l'Amérique du Nord ou le monde?

L'industrie canadienne des fruits et légumes n'est pas la seule à voir dans les États-Unis son concurrent et son marché étranger le plus important. L'industrie ne semble pas voir dans le Mexique, du moins à court terme, un facteur de quelque importance dans nos échanges d'importation et d'exportation, même en cas d'adoption de l'ALÉNA. Le Mexique, comme la Communauté européenne (CE) et les pays de l'hémisphère Sud, est perçu comme important sur les marchés de certains produits, à certaines époques de l'année, mais non pas comme un problème ou un débouché général pour l'industrie canadienne. L'industrie semble voir surtout dans les négociations de l'ALÉNA des possibilités d'améliorer l'ACCEU, plutôt qu'un accord important pour eux.

Compte tenu de l'élimination des obstacles au commerce, ils sont nombreux dans l'industrie à essayer de décider s'ils doivent concentrer leurs efforts à devenir concurrentiels par rapport aux importations, ou être concurrentiels à l'exportation et compter davantage, pour leur croissance, sur les marchés étrangers.

La préoccupation de l'industrie, en ce qui a trait aux États-Unis, est compréhensible et naturelle. La proximité des États-Unis et l'importance de ce pays dans la production mondiale de tant de fruits et légumes font que celui-ci sera toujours le principal facteur dans nos échanges de fruits et légumes. La Californie, notamment, est perçue comme le meneur en Amérique du Nord sur le plan des prix et de la qualité, dans une vaste gamme de fruits et légumes produits au Canada. Même si l'industrie canadienne pense qu'une partie de la réussite de la Californie provient des subventions d'irrigation, elle reconnaît également les avantages de cet État sur les plans du climat, de la saison de croissance, des sols, de l'abondance de la main-d'oeuvre, du contrôle-qualité, de la commercialisation, sans compter la masse critique au niveau des compétences.

Malgré cette préoccupation à l'égard des États-Unis, nos producteurs et conditionneurs deviennent de plus en plus conscients que le marché d'Amérique du Nord subit l'influence des prix mondiaux, particulièrement dans les produits échangés à l'échelle internationale, par exemple, la pomme et la purée de tomate. Ils savent que l'exportation des techniques californiennes de production, de conditionnement et de commercialisation dans des pays comme le Mexique et le Chili rend ces derniers de plus en plus concurrentiels sur notre marché. Ils constatent en outre qu'à longue échéance, la croissance de la richesse et l'ouverture de ces pays aux échanges commerciaux devraient offrir à l'industrie canadienne d'intéressants débouchés d'exportation. La statistique commerciale montre que nos importations de fruits et légumes des pays tiers augmentent plus rapidement que nos importations des États-Unis. De plus, un certain nombre de producteurs et de conditionneurs ont accru leurs ventes à l'extérieur des États-Unis, pour des produits comme le bleuet surgelé et les frites.

Il est évident que la marge de protection de l'industrie canadienne sur le marché national se réduira constamment au fil de l'abaissement des tarifs douaniers, de l'élimination des obstacles non tarifaires et de la réduction des frais de transport et des délais d'expédition. Pour ces raisons, l'industrie n'a aucun choix que de viser à être complètement concurrentielle par rapport aux importations. De plus en plus, l'industrie canadienne devra desservir un marché plus large, en premier lieu l'Amérique du Nord.

Elle doit déjà tenir compte de la concurrence des importations mondiales et, de plus en plus, elle devra s'efforcer de desservir des marchés à l'échelle mondiale.

g) Obstacles interprovinciaux au commerce et à la concurrence

En raison de la dispersion régionale de l'industrie au Canada, les producteurs et conditionneurs de fruits et légumes voient souvent dans la concurrence interprovinciale un défi aussi grand que la concurrence internationale. Ces sentiments sont exacerbés par l'impression que les politiques provinciales de subvention et de taxation ne sont pas uniformes, que les commissions de commercialisation n'ont pas la même influence sur le marché d'une province à l'autre et que les producteurs et conditionneurs de certains produits, dans certaines provinces, ont mieux réussi que d'autres à commercialiser leurs produits et à s'assurer de la loyauté des détaillants et des consommateurs.

En règle générale, les producteurs et conditionneurs canadiens suivent les prix des marchés américains ou mondiaux. À l'intérieur du Canada, la concurrence est généralement à son maximum entre producteurs et conditionneurs individuels établis dans chaque région. Par contre, pour certains produits, les producteurs et les conditionneurs d'une province ou d'une région parviennent à exercer un effet considérable sur l'offre et les prix d'une autre province ou région.

À titre d'exemple, nous avons entendu les témoignages de producteurs ontariens selon lesquels la laitue et le céleri du Québec avaient tendance à faire baisser les prix en Ontario, tandis que les producteurs de pomme de terre du Manitoba voyaient dans les Albertains leurs principaux concurrents. Par ailleurs, ceux qui cultivent ces produits au Québec et en Alberta ont affirmé que leurs propres prix subissaient surtout l'influence de la Californie et de l'État du Washington.

Nous n'avons relevé que peu de preuves de pratiques déloyales ou de subventions gouvernementales provinciales sous-jacentes à ce genre de situation de concurrence. Cependant, il semble que dans le cas de la pomme de terre et de la pomme, certains producteurs aient vendu à des prix sacrifices dans leur propre province et ailleurs, en comptant sur divers types de paiements de stabilisation pour les aider à absorber leurs pertes. Les producteurs affectés par de telles pratiques ont raison de considérer que ce genre de concurrence est déloyale.

Nous avons en outre recueilli au cours des audiences publiques une certaine somme de renseignements anecdotiques sur diverses réglementations et pratiques d'exécution provinciales qui interfèrent avec la libre circulation des fruits et légumes frais et conditionnés au Canada. L'exemple cité le plus frappant était celui de la petite pomme de terre. En vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, les pommes de terre ne peuvent être commercialisées aux niveaux interprovinciaux et international qu'en catégories et emballages de dimensions approuvées. Le ministre de l'Agriculture peut accorder une exemption de certaines de ces exigences et de la totalité de celles-ci s'il est nécessaire de soulager une pénurie au Canada. Ces restrictions ont affecté les perspectives de ventes intérieures de certains producteurs des Maritimes, tout en offrant aux grands producteurs du Centre et de l'Ouest du pays une certaine protection par rapport aux grands expéditeurs américains.

De même, des conditionneurs de croustilles ont révélé que, dans certaines provinces au cours de la même saison contractuelle, les commissions de commercialisation ont invoqué ces règlements pour empêcher les conditionneurs d'acheter des pommes de terres à prix inférieur, non seulement à l'extérieur du Canada, mais aussi des autres

provinces, donnant pour cause que l'offre à l'intérieur de la province était adéquate. La multiplication de ce genre d'obstacle aboutirait à une fragmentation coûteuse du marché canadien et à une diminution des débouchés pour nos producteurs les plus efficaces.

Le Tribunal n'a pu dresser un tableau systématique de ces obstacles et n'a donc pu évaluer leurs coûts pour l'industrie et l'économie, non plus que leurs effets sur la concurrence. Bien que nombre de règlements, par exemple, les normes techniques et de classement, soient conçus pour protéger le consommateur et garantir une commercialisation ordonnée, il semble exister des exemples de différences fortuites, voire iniques de réglementation entre provinces, et qui servent à restreindre les échanges et à faire en sorte que tout le monde s'en trouve moins bien. Le Comité fédéral-provincial sur la politique commerciale agricole est bien placé pour identifier ces obstacles et trouver des moyens de les atténuer.

Ceci posé, notre exemple de la pomme de terre montre de quelle façon le principe du traitement national transforme souvent les obstacles internationaux au commerce en obstacles au commerce interprovincial. L'industrie canadienne a exprimé son sentiment de frustration à l'égard du manque d'intérêt de l'industrie américaine à réduire les irritants frontaliers et les obstacles non tarifaires. Il est normal de souhaiter que le Canada conserve une certaine «force de négociation» pour persuader les États-Unis d'en venir à une diminution mutuelle des obstacles non tarifaires. Cet aspect prêche en faveur de précautions dans le démantèlement des obstacles au commerce interprovincial qui ont une dimension internationale. Cependant, lorsqu'on peut prouver que les avantages d'un marché national élargi compenseraient et davantage les pressions de l'importation, l'argument en faveur du maintien d'une restriction des échanges s'en trouve grandement affaiblie. Et si un obstacle au commerce interprovincial n'a aucune sorte de dimension internationale, il doit être éliminé dès que possible.

h) Commissions de commercialisation : Quel est leur rôle dans la compétitivité?

Les commissions de commercialisation des fruits et légumes ont fait l'objet d'abondantes critiques ces dernières années, de la part des conditionneurs et des consommateurs. On les accuse de ne pas être suffisamment réceptives au marché et ainsi, d'augmenter les coûts pour les consommateurs. Cependant, pour la plupart, les commissions de commercialisation qui ont présenté des mémoires ont montré qu'elles savaient que les prix qu'elles négocient avec les conditionneurs doivent être concurrentiels, pour que ces derniers survivent et que les producteurs eux-mêmes ne perdent pas leurs principaux clients.

Dans la multitude de commissions provinciales de mise en marché des fruits et des légumes, nous ne percevons rien qui soit en soit «anti-marché» et «anti-concurrence». Il est naturel que les vendeurs et les acheteurs adoptent des stratégies qui visent à augmenter leur capacité d'exploiter les forces du marché ou de les assouplir, selon le cas. L'important, sur le plan de la compétitivité internationale, ce sont moins les pouvoirs officiels de ces organismes que leur comportement, c'est-à-dire, dans quelle mesure elles essaient de créer une différence entre les prix canadiens et internationaux en exerçant un contrôle sur l'offre nationale et les importations.

Il existe de grandes variations dans les pouvoirs, les méthodes de fonctionnement et l'efficacité des commissions de commercialisation des fruits et légumes. Par contre, il est important de signaler qu'elles sont très différentes par leurs effets des commissions de mise en marché des produits où l'offre est gérée, par exemple, les produits laitiers et la volaille. Certaines ont le pouvoir de fixer les prix, mais ne l'utilisent pas. Aucune n'a

de contrôle sur l'offre nationale. Cependant, certaines d'entre elles exercent des contrôles au cours de la saison de croissance sur les stocks d'importation de fruits et légumes de conditionnement. En vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, le ministre de l'Agriculture a le pouvoir d'autoriser une exemption aux règlements canadiens sur l'emballage et (ou) le classement pour permettre l'importation en vrac de fruits et légumes frais ou conditionnés. Avant d'exercer ces pouvoirs, le Ministre consulte les organismes de producteurs et de conditionneurs, afin de vérifier s'il y a pénurie du produit en question. À défaut de forte opposition de l'un ou l'autre groupe, l'exemption est ensuite habituellement accordée.

Même si les producteurs et les conditionneurs travaillent dur pour améliorer leurs rapports et s'appuyer mutuellement, il ne faut pas s'étonner que le contrôle indirect des producteurs sur les importations demeure un point litigieux. Les conditionneurs se plaignent du fait que ces restrictions entraînent une hausse des prix pour eux : elles créent de l'incertitude au sujet de leurs programmes de production et de leur concurrence. En conséquence, ceci incite certains d'entre eux à s'interroger sur leurs investissements au Canada et à se demander s'ils augmenteront leur mise de fonds dans notre économie.

En dépit ou à cause de ces préoccupations, nous avons constaté ces dernières années un intérêt croissant des producteurs et des conditionneurs, menés par l'industrie de la tomate de l'Ontario, à voir un assouplissement des commissions de commercialisation. L'objectif est de veiller à ce que l'établissement du prix des produits tienne compte des améliorations de qualité et de rendement et des différences de conditions locales. On reconnaît, en outre, de plus en plus que les commissions de commercialisation peuvent faire davantage, tout comme les associations locales de producteurs qu'elles chapeautent, pour apporter des améliorations dans les services de vulgarisation, de mise au point des produits et de commercialisation. Les gouvernements des provinces doivent trouver des moyens de favoriser ces développements et de susciter une plus grande coopération entre les producteurs et les conditionneurs.

i) Les défis : libre-échange, taux d'intérêt élevés et force du dollar

Au milieu des années 1980, les producteurs et les conditionneurs s'inquiétaient à cause du projet de libre-échange avec les États-Unis et craignaient d'être les perdants. Ils acceptent maintenant la réalité de l'ACCEU, mais certains demeurent craintifs sur ses conséquences pour eux, lorsqu'il sera entièrement en application. Ils croient que, jusqu'à présent, l'ACCEU a été surtout un accord tarifaire et que la structure de coût du Canada, qui est plus élevée, ne s'est pas ajustée à la baisse aussi rapidement que les tarifs douaniers. Les producteurs regrettent vivement que tous les tarifs sur les produits frais en provenance des États-Unis doivent être éliminés d'ici 1998 dans le cadre de l'ACCEU. Jusqu'ici, ils constatent que la disposition de retour aux droits de la Nation la plus favorisée (NPF) n'est pas très utile pour les aider à s'adapter.

Les producteurs et les conditionneurs se plaignent du peu de progrès réalisés sur les aspects non tarifaires de l'ACCEU, notamment l'harmonisation de la réglementation et l'élimination des obstacles dans les secteurs comme les inspections douanières et sanitaires, les normes de produits et d'emballage, les pesticides et les herbicides. Ils demeurent incertains de leur accès au marché américain et répugnent à s'engager dans une stratégie axée sur l'exportation. De plus, cela incite nombre d'entre eux à prétendre que les normes canadiennes doivent demeurer différentes de celles des États-Unis et que le gouvernement doit les appliquer de façon plus stricte, afin de maintenir une certaine «frontière» entre les deux marchés. Il existe, de plus, une impression largement répandue

voulant que l'application, par les États-Unis, de la réglementation non tarifaire soit plus stricte et plus systématique que celle du Canada.

En règle générale, il semble ne s'être produit aucun bouleversement grave par suite des baisses de tarifs douaniers intervenues jusqu'à maintenant. Pour certains produits, particulièrement le raisin, une adaptation importante est intervenue depuis l'arrivée du libre-échange, bien que certains de ces changements aient été le résultat d'autres facteurs, par exemple les décisions du GATT et la réorientation des préférences des consommateurs.

La statistique commerciale sur les deux premières années de l'ACCEU ne laisse pas voir de hausse importante des importations de fruits et légumes frais et conditionnés en provenance des États-Unis. Toutefois, les exportations de pommes de terre fraîches ont accusé une forte augmentation, de 1988 à 1990, malgré qu'il n'y ait aucune indication de changements importants dans les exportations d'autres fruits et légumes vers les États-Unis. Cela signifie peut-être que les tarifs douaniers n'ont pas encore suffisamment diminué pour entraîner une modification des profils d'échanges ou que, peut-être, les tarifs saisonniers avaient un effet réel moindre qu'on ne le supposait. Le regain d'intérêt de l'industrie du frais pour le recours aux surtaxes à l'importation plutôt que le retour aux droits NPF comme mécanisme de protection pourrait laisser supposer que les tarifs saisonniers n'ont pas toujours joué un rôle décisif pour protéger l'industrie, surtout dans des situations où les prix à l'importation accusent un vif déclin.

Les effets globaux de l'ACCEU ne seront peut-être pas connus tant que les baisses de tarifs n'auront pas été totalement mises en application et qu'on n'aura pas réalisé des progrès importants sur diverses questions non tarifaires. Il semble bien que les groupes de travail techniques Canada-États-Unis, créés dans le cadre de l'ACCEU, n'aient fait que peu de progrès à cet égard, et encore.

Au cours des audiences du Tribunal, les producteurs et les conditionneurs semblaient s'inquiéter davantage des taux d'intérêt et du taux de change relativement élevés au Canada que du libre-échange. Les taux d'intérêt canadiens ont connu une baisse marquée en 1991, et l'écart entre les taux canadien et américain est près de la différence moyenne historique depuis mai 1991. Contrairement à toute attente, le dollar canadien s'est raffermi encore à la fin de 1991, malgré la baisse importante du taux d'intérêt au Canada et le rétrécissement des écarts de taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis.

En dépit de nombreux exemples de difficultés invoqués par l'industrie, le Tribunal n'a pu porter de jugement global sur la question de savoir si le rythme d'investissement de l'industrie a diminué, et dans quelle mesure, pendant la période où les taux d'intérêt étaient élevés. De même, le Tribunal n'a pu aller au-delà des témoignages anecdotiques, en ce qui a trait aux effets de la force du dollar canadien, et n'a pu constater de changement discernable dans notre statistique commerciale, au cours de la période où le cours du dollar était élevé. En principe, même si le dollar est quelque peu surévalué, cela ne devrait pas se traduire totalement par une perte de compétitivité sur le plan international. En pareil cas, les hausses de coût des intrants sensibles aux importations, par exemple, le combustible, la machinerie et les produits chimiques, devraient être limitées et la baisse de l'inflation au Canada devrait se traduire par des hausses moindres des coûts de main-d'oeuvre.

j) Le problème irritant des pesticides

Au cours des 18 mois de notre enquête, nous avons constaté que le problème de loin le plus irritant pour l'industrie était la politique canadienne sur les pesticides. De l'avis de l'industrie, cette politique entraîne un appauvrissement du choix et un relèvement des prix des pesticides au Canada, comparativement à l'arsenal dont disposent les producteurs américains. Avec l'élimination des tarifs douaniers sur les fruits et légumes, l'industrie peut difficilement se permettre pareil handicap sur le plan de la concurrence. L'industrie estime que la politique canadienne sur les pesticides reposait en grande partie sur des préoccupations de santé, de sécurité et de développement de l'industrie, n'accordant que peu d'attention à la compétitivité des producteurs.

Fin 1991, au moment où nous terminions le présent rapport, le Tribunal a constaté que le gouvernement étudiait activement les suggestions du ministre de l'Agriculture voulant la mise en application d'un certain nombre de recommandations formulées en 1990 par l'Équipe d'examen des pesticides. Une intervention rapide à cet égard ferait beaucoup pour corriger la situation, mais le Tribunal constate la nature profonde du problème et souhaite offrir certaines justifications appuyant la recherche de solutions plus globales.

Le problème des pesticides n'est pas que symbolique. D'après nos recherches, nombre des pesticides offerts au Canada peuvent coûter moitié plus cher qu'aux États-Unis. Les pesticides peuvent représenter jusqu'à 10 p. 100 des intrants autres que la main-d'oeuvre.

La question de la disponibilité est encore plus importante. L'illustration classique du problème est la non-disponibilité au Canada du pesticide Amitraz utilisé dans la répression d'une insecte de la poire appelée psylle du poirier. La production de la poire au Canada a chuté considérablement au cours des années 1980, à mesure de l'expansion de la psylle du poirier. De la première à la seconde moitié de la décennie, la part de marché des producteurs nationaux est passée de 45 p. 100 à 33 p. 100, tandis que la consommation continuait d'augmenter. Les importations américaines, qui ont largement remplacé la production canadienne, ont été traitées à l'Amitraz. Elles ont été autorisées l'entrée parce que des vérifications ponctuelles à la frontière ont montré que le produit était exempt de résidus ou que ceux-ci se situaient à l'intérieur de niveaux de tolérance acceptables. Les producteurs de poire du Niagara et de la vallée de l'Okanagan sont bien excusables de ne pas comprendre les raisons pour lesquelles la poire produite dans l'État du Washington à l'aide de l'Amitraz est jugée sécuritaire pour le consommateur canadien, tandis que la poire cultivée et traitée au Canada de la même façon ne serait pas acceptable.

Nous, Canadiens, sommes fiers des normes que nous appliquons pour régir l'utilisation des pesticides, dans le but de protéger la santé et la sécurité des consommateurs et des agriculteurs et assurer la protection de l'environnement, et c'est bien compréhensible. Malheureusement, il faut ajouter que, bien souvent, la population ne sait pas à quel point les pesticides, adéquatement utilisés, contribuent à un régime sain en garantissant une offre abondante et économique de produits attrayants et exempts de maladie. Ajoutons que la population a l'impression que nos normes sur les pesticides sont plus stricts que celles des États-Unis, bien que cela ne soit pas vrai sous tous les rapports.

Nous avons constaté au cours des audiences publiques que l'industrie horticole est vivement consciente des questions de santé, de sécurité et d'environnement associées

aux pesticides. Cette conscience découle du désir naturel des agriculteurs de réduire les coûts, de protéger à la fois ceux qui épandent les pesticides et le sol, l'air et les réserves d'eau, tout en gagnant la confiance des consommateurs à l'égard de leurs produits. L'industrie, par exemple, s'intéresse vivement aux nouvelles techniques de contrôle biologique. Ces mesures, qui font appel à des prédateurs naturels, jumelées à une utilisation continue mais moindre de pesticides fortement ciblés, sont désignées souvent sous le concept de «gestion intégrée des ravageurs».

En plus de la protection offerte par les producteurs, qui utilisent les pesticides de façon responsable, le Canada a un programme très complet de dépistage des résidus pour toutes sortes de produits alimentaires. L'industrie horticole a un dossier presque parfait en matière de respect de ces tests. En 1988-1989, Agriculture Canada publiait un dossier d'observation de 99,8 p. 100 des fruits et légumes canadiens inspectés et de 99 p. 100 dans le cas des produits importés. C'est un bilan très rassurant, si l'on songe que les tolérances vont de 100 à 1 000 fois les concentrations jugées sécuritaires par les milieux scientifiques.

Dans nos échanges frontaliers, les normes américaines d'inspection des pesticides sont plus strictes que les nôtres, ce qui rend peut-être compte de notre dépendance relative des importations. Les producteurs canadiens ont également précisé dans leur témoignage que les inspections frontalières américaines étaient beaucoup plus périodiques et rigoureuses que les nôtres. Pour ce qui est du nombre relativement restreint de produits homologués pour utilisation au Canada et non aux États-Unis, les Américains maintiennent une norme de tolérance zéro ce qui, dans la pratique, signifie que les producteurs canadiens n'ont pas intérêt à utiliser le pesticide en question sur les cultures qu'ils peuvent exporter. Cependant, dans la situation, beaucoup plus fréquente, où un pesticide est homologué aux États-Unis mais non au Canada, la norme canadienne sur la teneur en résidus est établie à 0,1 millionième. Compte tenu que la plupart des produits traités adéquatement aux insecticides auraient une teneur en résidus bien en-deçà de ce niveau, il n'existe dans la pratique aucun empêchement à l'entrée au Canada de fruits et légumes traités au moyen d'insecticides dont l'usage n'est pas autorisé au Canada. Les producteurs canadiens ne peuvent ni comprendre ni accepter ce qui équivaut à deux poids, deux mesures. Ils affirment avec insistance, à juste titre, que si le produit importé est sécuritaire, il en irait de même du produit canadien cultivé en utilisant le même insecticide.

En plus des préoccupations de santé, de sécurité et d'environnement, la politique canadienne des pesticides, depuis une quinzaine d'années, semble avoir reposé sur des objectifs de développement industriel. Jusqu'en 1977, les agriculteurs canadiens pouvaient importer des produits américains, s'ils étaient homologués pour la même utilisation au Canada. L'interdiction subséquente des importations de pesticides visait en partie à créer au Canada notre propre industrie des produits chimiques agricoles. Cet objectif n'a pas été atteint. L'exigence afférente d'homologation distincte au Canada a simplement incité nombre de sociétés chimiques internationales à éviter les délais et les frais d'homologation des produits, pour utilisation sur notre marché relativement modeste.

Il semble nécessaire de se demander si la politique canadienne a réussi à atteindre ses objectifs officiels en matière de santé, malgré le rôle important qui y joue le ministère de la Santé et du Bien-être social. Si la santé du consommateur est l'objectif premier, à quoi cela sert-il d'autoriser l'entrée au Canada de fruits et légumes cultivés à l'aide de produits chimiques non offerts ici? Pourquoi ne pas autoriser l'utilisation au Canada de tous les produits chimiques utilisés pour les fruits et légumes importés au Canada, pourvu que les produits canadiens répondent aux mêmes tests de résidus que les produits importés? Si la santé du producteur, par opposition à celle du consommateur, est la

préoccupation principale, pourquoi donc ne pas régler la question par des mécanismes de formation des exploitants, des registres de contrôle et des vérifications ponctuelles, plutôt que par l'interdiction pure et simple de certains pesticides?

En résumé, la politique de base canadienne sur les règlements des pesticides, en ce qui a trait à la façon qu'elle affecte l'industrie de l'horticulture, semble ne pas être très logique. Il existe d'autres moyens de satisfaire aux objectifs de santé, de sécurité et d'environnement de la politique canadienne des pesticides, moyens qui respecteraient également un autre objectif, celui de rendre plus concurrentielle l'industrie des fruits et légumes. Pour cette raison, le Tribunal formulera au chapitre suivant quelques idées susceptibles d'introduire des améliorations plus fondamentales à la politique canadienne des pesticides.

CHAPITRE II

PARTENARIATS DE COMPÉTITIVITÉ : PROPOSITIONS D'INTERVENTION

Pour relever la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés, il faudra l'intervention de plusieurs intervenants qui ont un enjeu dans cette industrie. Les participants clés sont les producteurs et les conditionneurs eux-mêmes, mais jouent également des rôles importants le secteur de la distribution de gros et de détail, ainsi que le fédéral et les provinces.

Les politiques et programmes gouvernementaux ne peuvent, à eux seuls, garantir le succès de l'industrie, mais ils peuvent faire beaucoup pour éliminer les obstacles à la croissance et créer un climat qui favorise la compétitivité. À l'intérieur du cadre actuel de réglementation et des programmes d'aide du gouvernement, il existe des différences importantes de rendement entre le rendement des producteurs et des conditionneurs, même à l'intérieur de la même gamme de produits. À titre d'exemple, certains producteurs de tomate du sud-ouest de l'Ontario peuvent se comparer aux producteurs de la Californie, sur le plan du rendement l'acre, même si la moyenne de l'industrie est bien inférieure à celle de la Californie. Cela prouve que les efforts des producteurs et des conditionneurs, individuellement et collectivement, est l'aspect qui aura l'incidence la plus forte sur la réussite de l'industrie; par contre, un assainissement de la politique gouvernementale permettra un relèvement général des normes.

Dans l'analyse des divers facteurs qui influent sur la compétitivité de l'industrie, il est important de faire la distinction, comme le dit le vieil adage, entre les choses que l'on peut changer et celles que l'on ne peut pas, et d'avoir la sagesse d'en connaître la différence. En conséquence, le Tribunal ne peut offrir de conseils pratiques ou de remèdes rapides pour divers aspects de l'environnement de l'industrie dont il a été abondamment question aux audiences publiques. Il n'y a pas grand-chose que l'industrie puisse faire, et le Tribunal n'a que peu d'influence sur le niveau des taux d'intérêt et les écarts de taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis, la valeur du dollar, l'étalement urbain ou la rigueur de notre climat.

D'autres choses seront difficiles, mais peut-être pas impossibles à changer, notamment, peut-être, les conditions du futur ALÉNA, les améliorations à l'ACCEU, les modifications des rapports entre les producteurs, les conditionneurs et les distributeurs, ou le financement gouvernemental de la recherche, de la commercialisation et de la stabilisation du revenu. Le tout est de savoir jusqu'à quel point certains de ces facteurs et certaines de ces politiques peuvent être orientés et modifiés et quels sont les meilleurs moyens, pour l'industrie, de s'adapter à cet environnement politique et à ce capital-ressources et de les exploiter.

Nous énonçons ci-après quelques mesures et politiques susceptibles d'être pour les divers intervenants des moyens de relever la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés. Successivement, nous traitons des questions qui touchent le fédéral, les provinces, les producteurs, les conditionneurs et les distributeurs. En abordant les questions gouvernementales, nous offrons à l'occasion des conseils aux producteurs et aux conditionneurs sur la façon dont ils devraient réagir à l'environnement gouvernemental, tandis qu'à d'autres moments, nous précisons à l'intention des gouvernements les secteurs où ils peuvent apporter des améliorations.

1. **Le gouvernement fédéral**

Politiques macro-économiques, c.-à-d., taux d'intérêt et taux de change

- Au cours de 1991, les taux d'intérêt canadiens ont baissé considérablement. Les écarts de taux d'intérêt préférentiels entre le Canada et les États-Unis (voir le chapitre 8 2) g pour les taux pertinents de prêts agricoles) sont également revenus à des proportions plus traditionnelles. Cependant, le dollar a temporairement atteint le plus haut sommet depuis plus d'une décennie. Le gouvernement réplique qu'il n'a que peu de contrôle, du moins à court terme, sur les niveaux relatifs des taux d'intérêt au Canada comparativement à ceux des États-Unis, et encore moins d'influence sur la valeur du dollar canadien à l'extérieur.

- Nous supposons que le gouvernement, même s'il le souhaitait, n'aurait pas les moyens financiers de protéger l'industrie des fruits et légumes ou quelque autre secteur de l'économie des fluctuations imprévues et indésirables des taux d'intérêt et du dollar canadien.

- Ainsi, l'industrie ne peut guère que planifier en partant de l'hypothèse que les taux d'intérêt canadiens demeureront plus élevés que ceux des États-Unis et que le dollar canadien pourrait demeurer très élevé. Si ces hypothèses s'avèrent et que l'industrie apporte les ajustements nécessaires, elle tirera avantage d'une inflation moindre et sera plus à même de soutenir la concurrence, que l'environnement commercial s'améliore ou non de façon significative.

- Le CCH et l'IAC pourraient envisager de retenir ou de développer, pour leurs membres, des services de prévision commerciale et de renseignements de mise en marché. Cela pourrait aider tout particulièrement les intervenants de taille modeste à prendre de meilleures décisions sur l'opportunité des investissements et des achats d'intrants ou la vente de produits entreposables.

<u>ACCEU</u>

- L'ACCEU est une réalité, mais l'industrie estime que, jusqu'à maintenant, l'ACCEU a surtout été une entente tarifaire. Le gouvernement et l'industrie devraient s'atteler à le mettre entièrement en application.

- Le chapitre 7 de l'ACCEU portait création de plusieurs groupes de travail mixtes Canada-États-Unis sur les normes techniques intéressant l'industrie horticole dans des secteurs comme les règles phytosanitaires, les semences et les engrais, l'inspection des fruits et légumes, les additifs des aliments et boissons, les pesticides et l'emballage. L'objet de ces groupes est «d'ouvrir la frontière» en éliminant les règlements techniques et les normes gouvernementales qui constituent une restriction arbitraire, injustifiable ou déguisée du commerce bilatéral. Il semblerait que les progrès de ces groupes de travail soient jusqu'à ce jour des plus minces.

- Un «désarmement unilatéral» n'est pas sans danger; le processus d'élimination des obstacles non tarifaires doit être mutuel et s'effectuer dans la prudence. Les groupes de travail créés en vertu du chapitre 7

réaliseront des progrès si les industries canadienne et américaine s'entendent sur des objectifs pratiques visant des améliorations progressives. Les producteurs et les conditionneurs, de part et d'autre de la frontière, devraient former des alliances, peut-être par produits, afin de dégager les obstacles non tarifaires à la libre circulation de leurs marchandises, soit dans le secteur de la normalisation, soit dans celui de l'application. Lorsqu'ils seront parvenus à une compréhension commune des faits, ils pourront alors préconiser à leurs gouvernements des objectifs de négociation.

- Les industries et les gouvernements de part et d'autre de la frontière devraient établir à l'intention des groupes de travail créés en vertu du chapitre 7 un échéancier de passation d'une entente sur les réductions souhaitées des obstacles au commerce. Les négociations actuelles sur l'ALÉNA devraient servir à réaliser des progrès sur ces questions, plutôt qu'à reporter les interventions.

ALÉNA

- À l'automne 1991, les producteurs et les conditionneurs commençaient à préciser leurs objectifs relativement à l'ALÉNA. Afin de mieux guider nos négociateurs, l'industrie doit, dès que possible, préciser ce qu'elle veut et ce qu'elle ne souhaite pas dans l'ALÉNA. Il sera tout aussi important que l'industrie se tienne au courant de ce qui se produit, au fil des négociations, afin de tirer parti, et non d'être victime, des concessions qui seront consenties.

- Il semble évident que notre industrie recherchera, au minimum, les mêmes garanties que celles obtenues dans l'ACCEU, c.-à-d., une élimination des tarifs douaniers sur 10 ans et une disposition de 20 ans de retour aux droits NPF. Si les États-Unis essaient de conserver leurs propres tarifs saisonniers sur les fruits et légumes du Mexique, il ne serait que juste que les Canadiens rouvrent la question avec les Américains. Cependant, notre impression actuelle est que l'industrie américaine est d'accord pour perdre ses tarifs saisonniers si l'ALÉNA va de l'avant.

- Au cours des audiences finales, le CCH a précisé que le mécanisme canadien actuel (rarement utilisé) de surtaxe sur les fruits et légumes offrirait une bien meilleure protection, en cas de chute prononcée des marchés, que la disposition de retour aux droits NPF de l'ACCEU. L'industrie pourrait consulter ses homologues américains et mexicains afin de savoir si les trois pays peuvent adopter un mécanisme de surtaxe à utiliser dans le cadre de leurs mécanismes de protection mutuelle contre les importations, dans les circonstances extraordinaires, par exemple une chute virtuelle du prix d'un produit.

- Les producteurs et les conditionneurs devraient se demander s'ils ont cause commune avec leurs homologues américains sur les aspects non tarifaires de l'ALÉNA. Ils devraient également se demander si l'ALÉNA peut leur offrir aux uns et aux autres la possibilité d'aller au-delà des dispositions non tarifaires de l'ACCEU.

Recherche et développement

- Les ressources pour la recherche appliquée et la recherche fondamentale demeureront limitées. Dans cette situation, les producteurs et les conditionneurs devraient faire plus pour préciser leurs priorités, en reconnaissant que cela pourrait créer une préférence en faveur de la recherche appliquée et des services de vulgarisation.

- Agriculture Canada et le U.S. Department of Agriculture (USDA) devraient s'efforcer de coordonner les projets de recherche fondamentale et veiller à ce que les résultats soient efficacement disséminés vers les services de vulgarisation, fédéraux, des provinces et des États.

- Un système national de déductions faciliterait la collecte de fonds qui seraient affectés à la promotion des produits, à la recherche de marchés et à d'autres priorités dégagées par l'industrie. L'industrie utiliserait ces fonds pour augmenter, et non remplacer, les services offerts actuellement par les gouvernements.

Promotion des exportations

- Les producteurs, les conditionneurs et les gouvernements, dans le cadre de leurs programmes conjoints, devraient concentrer leurs efforts pour maximiser leur accès au marché américain. À quelques notables exceptions près, les efforts de commercialisation à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont habituellement été des efforts ponctuels et coûteux. Il serait peut-être avisé de faire la part entre la présence sur des marchés éloignés et exotiques et les coûts que cela suppose, compte tenu de la proximité du marché américain et de sa meilleure accessibilité dans le cadre de l'ACCEU.

Obstacles au commerce à l'intérieur du Canada

- Les producteurs, les conditionneurs et les gouvernements doivent établir un répertoire commun et complet de la réglementation et des pratiques d'exécution provinciales qui interfèrent avec la libre circulation des fruits et légumes frais et conditionnés à l'intérieur du Canada.

- Le Comité fédéral-provincial de la politique commerciale agricole est bien placé pour dégager ces obstacles interprovinciaux au commerce et trouver des moyens de les éliminer. Il doit tirer parti de l'actuel intérêt à raffermir l'union économique canadienne et doit intensifier ses propres efforts dans ce domaine.

Pesticides

- Le gouvernement doit mettre en application avant la saison de croissance 1992 les recommandations de l'Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides de 1990, surtout pour ce qui est d'accélérer le mécanisme d'homologation des pesticides et faciliter leur homologation pour des «utilisations mineures».

- De plus, le gouvernement doit commencer à préparer des réformes plus fondamentales de la politique canadienne des pesticides. Nous pressons le gouvernement d'agir selon les orientations suivantes :

1. À brève échéance, approuver pour utilisation au Canada tout pesticide utilisé aux États-Unis, pourvu que des essais rigoureux menés sur des fruits et légumes canadiens traités avec ce produit respectent les mêmes normes de résidus que celles appliquées aux produits importés traités de la même façon.

2. À moyen terme, négocier une entente avec les États-Unis pour une reconnaissance mutuelle de leurs systèmes d'essai et d'homologation respectifs. Dans ce cadre, tout pesticide approuvé pour utilisation aux États-Unis le serait au Canada, et inversement, pourvu qu'il ait fait l'objet d'essais dans des régions où les sols et les conditions de croissance étaient analogues dans les deux pays.

3. Sous l'une et l'autre des options qui précèdent, veiller à l'entrée immédiate des États-Unis, en franchise, par les importateurs commerciaux et les utilisateurs individuels, de tout pesticide homologué pour utilisation au Canada.

4. Lorsque des mesures auront été prises au sujet des points (1) et (2) qui précèdent, exiger des producteurs canadiens qu'ils suivent la pratique récemment adoptée en Californie, où chaque agriculteur tient un registre de chaque épandage de pesticide, registre que peuvent inspecter en tout temps les représentants de l'État. Cette réglementation veillerait à garantir la sécurité des exploitants, la santé des consommateurs et la protection de l'environnement, en évitant l'utilisation inadéquate des pesticides. De plus, cela aiderait les chercheurs à contrôler l'utilisation des pesticides, de façon à pouvoir évaluer avec le temps l'efficacité d'un produit.

Augmenter l'offre de main-d'oeuvre

- Il est urgent d'augmenter l'offre de travailleurs agricoles, surtout aux périodes de pointe. Les commissions gouvernementales, les représentants de l'industrie et les meneurs sociaux ont mentionné à diverses reprises que les systèmes d'aide sociale devraient être assouplis, de façon que les gens puissent prendre temporairement des emplois agricoles sans perdre toutes leurs prestations. Le Québec a connu certains succès avec un programme orienté en ce sens. Sa réglementation d'aide sociale autorise certains bénéficiaires à continuer à recevoir leurs prestations pendant le premier mois d'un emploi. Certaines provinces ont fait l'essai de programmes pour encourager les Autochtones à s'impliquer dans l'industrie horticole. Le gouvernement fédéral devrait collaborer avec les provinces à des mesures susceptibles d'augmenter l'offre de main-d'oeuvre occasionnelle.

Système national de déductions

- L'idée d'un système de déductions supposant une faible retenue sur la vente de tous les fruits et légumes frais produits et importés a cours depuis un certain temps. Le système de déductions sert habituellement à financer la promotion et la recherche de produits. Nous savons que le

ministre d'Agriculture Canada envisage un plan. Le moment est venu. Les États-Unis s'orientent en ce sens et ont déjà appliqué des déductions nationales à plusieurs produits agricoles. Le Canada et les États-Unis ont un système de déductions pour l'industrie du boeuf. Même si les déductions doivent être non discriminatoires et s'appliquer également aux produits nationaux et aux importations, elles sont particulièrement intéressantes pour des industries comme l'horticulture, où les importations occupent une large place.

- Un système de déductions offrirait à l'industrie canadienne des fruits et légumes des ressources supplémentaires pour joindre ses efforts à ceux du gouvernement dans des programmes partagés de promotion et de recherche de produits. Il incomberait au CCH de tracer les principes d'une juste répartition des recettes, par région et par produit.

Meilleurs renseignements sur le marché

- L'un des plus puissants outils d'augmentation de la compétitivité est de disposer de données statistiques et de renseignements sur le marché plus au point et plus opportuns. À notre avis, dans ce domaine, le Canada traîne derrière les États-Unis. Les associations industrielles devraient faire plus d'efforts afin de diffuser à leurs membres des renseignements précis et opportuns sur l'offre, les prix et les conditions et perspectives du marché. C'est une activité qui pourrait être appuyée grâce aux fonds du système national de déductions.

- Un autre moyen précieux d'appuyer l'industrie sans la subventionner serait qu'Agriculture Canada dispose de plus de ressources pour élargir ses activités de collecte et d'analyse de l'information dans ce domaine. Le ministère pourrait élargir ses services actuels d'information sur le marché, afin qu'ils correspondent plus étroitement à ceux fournis par le USDA. En outre, afin de réduire les coûts, Agriculture Canada devrait étudier la possibilité d'une stratégie combinée Canada-États-Unis de collecte et de diffusion de l'information sur le marché.

2. Gouvernements des provinces

Puisque l'agriculture est une responsabilité partagée fédérale-provinciale, un certain nombre des points formulés précédemment sur le rôle du fédéral s'appliquent tout autant aux provinces. Les questions abordées ci-après touchent surtout les provinces, quoique la question de la main-d'oeuvre migrante soit également du ressort fédéral.

Lois et règlements sur les commissions de commercialisation

- Nous avons observé tout au long de l'enquête que les producteurs et les conditionneurs souhaitaient parvenir à plus de souplesse dans leurs négociations, afin que l'établissement des prix des produits tienne compte des améliorations de qualité et de rendement, ainsi que des différences de conditions locales. On reconnaît en outre de plus en plus que les commissions de commercialisation, les conditionneurs et les associations de producteurs locaux peuvent faire plus pour améliorer les services de vulgarisation et de mise au point et de commercialisation des produits. Les lois et règlements provinciaux doivent être constamment adaptés, en

consultation avec les producteurs, les conditionneurs et les groupes de consommation, afin de faciliter ces améliorations.

- Une des préoccupations constantes des producteurs est le risque de perte entre le moment où un conditionneur ou autre acheteur prend possession d'une récolte et le moment où il paie le producteur. Si le conditionneur ou l'acheteur tombe en faillite pendant ce laps de temps, le producteur devient créancier non privilégié, de sorte qu'il risque de perdre la totalité des recettes auxquelles il s'attendait. Pour protéger les producteurs de ces pertes, plusieurs provinces ont adopté des règlements exigeant que les candidats conditionneurs subissent des examens de crédit extrêmement rigoureux, avant d'obtenir leur permis. Ces lignes de conduite ont un effet indésirable : il est difficile aux petites entreprises et aux coopératives de producteurs de se lancer dans le secteur du conditionnement. Une approche plus simple pour protéger les producteurs serait d'adopter la pratique en usage aux États-Unis, où la *Perishable Agricultural Commodities Act* fait des producteurs des créanciers privilégiés, si un conditionneur ou autre acheteur de leurs produits tombe en faillite. Des modifications à la *Loi sur les banques* et à la *Loi sur la faillite* permettraient de parvenir au même résultat au Canada.

Restrictions d'affectation des terres

- Les restrictions d'affectation des terres peuvent influer sur la rentabilité économique du secteur qu'elles visent à protéger, en interférant avec les forces normales régissant l'entrée sur le marché et la sortie, ainsi que la rationalisation de l'industrie. Sur le plan social, les restrictions d'affectation des terres peuvent influer gravement sur le prix de vente d'une ferme et, en conséquence, sur le revenu de retraite de l'agriculteur.

- Le Tribunal a été frappé de la logique des propriétaires fonciers qui affirmaient qu'on devait, soit leur permettre de vendre leurs terres sans restriction, ou sinon, les indemniser d'une certaine façon.

- Le Tribunal estime que la solution préférable serait d'éliminer le gros des restrictions et de laisser le libre-marché décider des meilleures affectations de ces terres, maintenant et dans l'avenir. Telle semblait être l'orientation que prenait en octobre 1991 le Niagara Regional Council. Nous sommes déçus, car nous avons appris que les ministères ontariens des Affaires municipales et de l'Agriculture et de l'Alimentation ont fait connaître leur opposition à cette mesure.

- Si les restrictions sont maintenues dans les régions du Niagara et du Lower Mainland, l'Ontario et la Colombie-Britannique devraient envisager d'acheter les terres des fermiers au prix du marché et de les leur relouer à des tarifs qui rendent compte de la valeur de la production agricole actuelle.

Main-d'oeuvre migrante

- Le programme des travailleurs migrants appliqué par le fédéral et plusieurs provinces semble bien fonctionner. Cependant, les producteurs du Québec nous ont dit que la province était comparativement restrictive

sur le nombre de travailleurs migrants qu'elle autorisait chaque année. En Ontario, plusieurs ont exprimé leur inquiétude au sujet du coût élevé de la main-d'oeuvre migrante, certains allant même jusqu'à dire que la forte prime réelle en sus du salaire minimum que recevaient ces travailleurs pourrait être réduite, s'il était possible de leur imposer une partie des frais de voyage au Canada et de logement. Les producteurs du Manitoba ont aussi exprimé leurs inquiétudes quant au genre d'administration du programme dans leur province.

C'est une question de fierté pour les Canadiens que les travailleurs migrants soient bien traités ici, mais de modestes concessions à la compétitivité pourraient être consenties, sans compromettre la justice sociale, ni l'offre de travailleurs en visite. D'après certains, le Canada devrait ouvrir la porte à des groupes contractuels de travailleurs migrants, pourvu que ceux-ci reçoivent au moins le salaire minimum. Nous sommes en faveur des diverses propositions formulées par l'industrie pour apporter des améliorations dans ce secteur.

3. **Producteurs**

Qualité et commercialisation des produits

- Les producteurs peuvent dans ce domaine tirer des enseignements des succès des autres. Pour donner quelques bons exemples, mentionnons les serriculteurs de la Colombie-Britannique, certains groupes de producteurs de céleri, de laitue et de carotte du Québec, et un certain nombre d'autres coopératives de producteurs de fruits et légumes, commissions de commercialisation et entreprises privées qui sont parvenus à implanter des services coordonnés de mise au point et d'assurance-qualité des produits, d'identification et de commercialisation par marque, de conditionnement et d'emballage. Dans certains cas, ils ont eu recours à des spécialistes de la commercialisation, ainsi qu'à des services de recherche appliquée et de vulgarisation. Les groupes de producteurs locaux de ce genre, lorsqu'ils s'organisent, peuvent parvenir à une qualité de produit et à un ciblage commercial qui ne sauraient être possibles à l'échelon provincial ou régional.

Partenariats avec les conditionneurs et les distributeurs

- L'industrie ontarienne de la tomate montre à quel point plus de collaboration entre producteurs et conditionneurs peut être à l'avantage des deux parties. Les producteurs et les conditionneurs ont récemment mis au point un certain nombre d'options contractuelles où le prix de la tomate dépend de divers critères de rendement et de qualité, à l'avantage mutuel des deux parties. La plupart des marchés entre conditionneurs et producteurs sont assortis d'ententes sur les semences, les engrais, les pesticides et d'autres services. Ces aménagements ont permis à certains producteurs d'obtenir des améliorations importantes, sur le plan de la qualité, et des rendements l'acre qui se comparent favorablement à ceux de la Californie.

- Les producteurs et les expéditeurs de produits périssables devront, pour effectuer de plus grandes percées dans les chaînes d'alimentation, songer

à s'engager davantage sur le plan des livraisons et à participer avec les détaillants aux programmes de publicité et de commercialisation. Ils doivent de plus trouver des moyens de faire front commun dans les organismes de commercialisation et de vente, de façon à augmenter leur pouvoir de négociation.

Éducation du consommateur

- Les associations de producteurs et d'autres industries devraient sans cesse insister sur les campagnes de sensibilisation des consommateurs, par exemple celles de la Fondation fraîcheur égale saveur. Une récente campagne à incidence considérable en Ontario était les annonces télédiffusées faites par les diverses associations de producteurs de fruits et légumes, en collaboration avec Ontario terre nourricière. Le message mettait l'accent sur la qualité et la fraîcheur des produits ontariens comparativement aux produits importés.

- L'industrie doit continuer à préparer des messages qui lui permettront de faire connaître au consommateur les avantages qu'il peut en retirer sur le plan de la qualité, de la sécurité, du prix et de l'abondance des produits, résultat des techniques modernes de production faisant appel à l'utilisation judicieuse des engrais commerciaux et des pesticides autorisés et à la cueillette mécanique. Elle pourrait ainsi corriger certaines conceptions fausses et craintes qui sont à l'origine du vif intérêt pour les fruits et légumes produits «organiquement».

Meilleurs renseignements sur le marché

- Ce facteur suppose non seulement une meilleure statistique gouvernementale, mais des renseignements à jour, quotidiennement et même d'heure en heure, sur les prix et l'offre, localement, nationalement et internationalement. Ce genre de renseignement peut être recueilli dans de grands marchés comme le Marché des produits alimentaires de l'Ontario, bien que ceux qui n'y sont pas présents soient défavorisés. En Californie, un certain nombre d'entreprises de producteurs/courtiers réalisent des marchés sur divers produits et font des échanges par voie électronique. Ils mettent à la disposition de leurs clients et actionnaires une manne de renseignements détaillés sur les marchés. Le temps est peut-être venu pour que certains groupes de producteurs canadiens s'orientent en ce sens.

Organisations de producteurs

- Le Tribunal en est venu à constater à quel point il est naturel que l'industrie s'organise en un très grand nombre de groupes de produits plutôt spécifiques. Nous nous sommes également rendus compte que leurs meneurs élus et leur personnel possèdent collectivement une compétence très impressionnante. Nous croyons, en outre, que ce groupe de personnes réunies et coordonnées de façon quelque peu différente pourrait probablement encore faire du meilleur travail au service des besoins de l'industrie. Exemple simple : lorsqu'un employé d'un groupe particulier de producteurs devient spécialiste dans le domaine fiscal ou les

règles du GATT ou encore les questions de pesticides, il faudrait trouver un moyen de partager plus largement la compétence de cette personne.

- La plupart des meneurs de l'industrie ont besoin de consacrer autant de temps à faire du lobbying auprès des gouvernements sur des questions de réglementation qu'au développement de l'industrie. Pour la plupart, ils manquent de ressources et sont incapables de recruter des spécialistes de la commercialisation et de la vulgarisation; ils réussissent à s'en sortir grâce aux efforts d'une secrétaire ou d'un gestionnaire surchargé. À l'échelon fédéral, le CCH est tellement sollicité qu'il consacre une bonne partie de son temps à «éteindre des feux», au lieu de planifier et d'organiser. Les membres du CCH devraient raffermir leur institution, particulièrement s'ils veulent tirer parti des fonds qui devraient être réunis grâce au système national de déductions. Par ailleurs, il faudrait des efforts pour réunir les groupes de producteurs provinciaux et régionaux de produits particuliers, afin qu'ils aient les ressources nécessaires à consacrer à l'amélioration du produit, à la commercialisation et au partage de l'information.

4. Conditionneurs

Davantage d'extroversion

- Il était évident, d'après le témoignage des conditionneurs, qu'ils sont de plus en plus nombreux à constater qu'il ne leur suffira pas de se fier simplement sur leurs marchés régionaux ou sur le marché canadien dans son ensemble. Pour protéger leur base au Canada, ils doivent également devenir concurrentiels comme exportateurs. Plusieurs multinationales ont commencé à rationaliser leurs lignes de production à l'échelle de l'Amérique du Nord. Il en a résulté une hausse des économies d'échelle.

- Cependant, les conditionneurs se sentent peu encouragés à mettre leurs atouts dans l'exportation, compte tenu de l'incertitude de l'accès aux marchés américains en raison de la persistance des obstacles non tarifaires. Ces incertitudes font qu'ils se fient à la protection offerte, dans notre marché, par notre propre ensemble de règlements, par exemple les dimensions des contenants. Il est évident que chaque entreprise et l'industrie dans son ensemble doivent disposer de stratégies défensives et offensives. Il est également certain que, pour réussir, les efforts pour éliminer les obstacles au commerce doivent être réciproques.

- À l'automne de 1991, l'IAC travaillait avec ses membres à préciser leurs objectifs individuels et collectifs en matière d'accès au marché et d'expansion du marché. Nous saluons cette initiative des conditionneurs et les pressons d'intensifier leur dialogue avec leurs homologues américains, afin de réduire encore les obstacles au commerce qui ont une incidence sur leur secteur.

Investissements accrus dans les usines et l'équipement

- Dans les produits comme les frites surgelées, la purée de tomate, les pois, les haricots et le maïs, les conditionneurs canadiens sont parvenus ces dernières années ou parviennent maintenant à être concurrentiels avec

leurs homologues américains au niveau des coûts. C'est le résultat d'investissements importants qui ont permis d'abaisser le coût unitaire du travail et d'améliorer la qualité et l'emballage. Il faut davantage d'efforts de ce genre dans l'ensemble de l'industrie, par exemple, pour que le secteur de la conserve rattrape les progrès réalisés par l'industrie du surgelé.

Plus de collaboration avec les producteurs et les distributeurs

- Les conditionneurs qui réussissent le mieux ont créé des liens de coopération avec les producteurs et les distributeurs, de façon à obtenir une livraison assurée et de qualité élevée, et des rendements raisonnables pour chaque partenaire de la chaîne. Il est important que les coûts de la matière première soient concurrentiels, mais cela ne suffit pas en soi à garantir le succès de l'industrie, du départ de la production au congélateur du supermarché. Les partenariats de développement et de qualité du produit, d'emballage, de marque, de publicité et de livraison avantageront tous les intervenants. Ces partenariats, pour être valables, doivent se former à l'échelon local.

Organisation de l'industrie et partage de l'information

- L'IAC, comme son homologue, le CCH, voit ses ressources sollicitées à l'extrême. Des ressources supplémentaires permettraient à l'IAC d'aider ses entreprises membres à formuler leurs objectifs individuels et collectifs. Actuellement, l'organisme semble réagir davantage aux grandes entreprises de l'industrie et ne peut consacrer suffisamment d'efforts aux besoins des petits intervenants.

- En raison de la concurrence interentreprises et de la nécessité de conserver secrets les plans de commercialisation, il semblerait y avoir double emploi considérable, dans les grandes entreprises, au chapitre de la collecte et de la diffusion de renseignements élémentaires sur le marché. Donner à l'IAC les ressources et le mandat d'améliorer le fonds de renseignements commerciaux de l'industrie serait plus rentable pour les grandes entreprises et, en même temps, très avantageux pour les intervenants de taille plus modeste.

5. Distributeurs

Partenariats avec les producteurs et les conditionneurs

- Les détaillants accordent de plus en plus d'importance à leurs comptoirs des fruits et légumes, en réponse à la demande des consommateurs qui, soucieux de leur santé, exigent des fruits et légumes frais et de qualité supérieure. Ces détaillants ont un intérêt en commun avec les producteurs et les conditionneurs : capter l'intérêt de cette population croissante de consommateurs et les encourager à donner la préférence à la fraîcheur et aux fruits et légumes préparés et conditionnés localement. Au Québec, les chaînes d'alimentation collaborent étroitement avec les producteurs et conditionneurs provinciaux afin d'entretenir la loyauté du consommateur à l'égard des produits québécois et d'y répondre. Les autres provinces horticoles importantes devraient essayer de suivre

l'exemple du Québec. Des groupes de travail réunissant les détaillants, les producteurs, les conditionneurs et les autorités provinciales seraient sans doute capables de préparer des plans d'action grâce auxquels les industries locales serviraient mieux les consommateurs.

CHAPITRE III

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

Points saillants du chapitre

- Dans les années 1980, la valeur de la production et de la consommation de fruits et légumes frais au Canada a augmenté plus rapidement qu'aux États-Unis.
- La valeur totale à la production des cultures légumières en 1989 était de 1,1 milliard de dollars, la pomme de terre, le champignon et la tomate intervenant pour les deux tiers de la valeur totale à la production.
- La valeur à la production des cultures fruitières était de 0,3 milliard de dollars en 1989, la pomme, la fraise, le bleuet et la framboise intervenant pour approximativement 70 p. 100 de la valeur à la production.
- Près de la moitié des 14 545 fermes légumières que comptait le Canada en 1986 affectaient au plus 7 acres à la production légumière. De plus, 23 p. 100 de l'ensemble des fermes légumières intervenaient pour 83 p. 100 des ventes légumières annuelles en 1985.
- En 1986, le Canada comptait 15 191 fermes fruitières qui, en moyenne, affectaient 14 acres à la production fruitière.
- Dix pour cent des fermes de fruits de verger intervenaient pour 58 p. 100 des ventes de fruits de verger en 1985 et 6 p. 100 des fermes de petits fruits et raisin intervenaient pour 52 p. 100 des ventes de fruits et de raisin.

En règle générale, au présent rapport et dans les études à l'appui, les données sont en dollars canadiens courants ou tonnes réelles de production. Il n'existe pas de déflateur unique approprié pour convertir en dollars constants les évaluations données en dollars courants.

Bien qu'il n'existe pas de déflateur particulier approprié à l'analyse de la production fruitière et légumière, le lecteur peut utiliser le déflateur implicite de la production intérieure brute (PIB) et l'indice des prix à la consommation ci-dessous :

Indices des prix (1989=100)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Prix implicite PIB Déflateur	64	70	77	80	83	85	87	91	95	100
Indice des prix à la consommation	59	66	73	78	81	84	88	92	95	100

1. Introduction

En vertu du mandat qui lui a été confié, le Tribunal devait, entre autres, «tracer un portrait représentatif de l'industrie à l'échelle régionale et nationale, compte tenu des modalités et des tendances relatives à la structure de l'industrie, à la production, à la consommation, à la commercialisation et au commerce.» Le présent chapitre porte sur

ce point et offre un profil statistique de l'industrie des fruits et légumes frais, tandis que le chapitre IV traite de l'industrie des fruits et des légumes conditionnés.

Le présent chapitre se limite au secteur des fruits et légumes frais dans les années 1980. Y sont dégagées les tendances de production, d'importation, d'exportation, de consommation et les parts de marché. Un court profil des exploitations agricoles et la situation de l'industrie canadienne en perspective par rapport à l'industrie américaine sont également présentés.

Même si plus de 50 fruits et légumes sont cultivés au Canada, Statistique Canada publie des données annuelles de production et de valeur à la production de 22 cultures légumières et de 10 cultures fruitières seulement. Ces 32 produits englobent la totalité des principaux fruits et légumes cultivés au Canada. Le tableau 3.1 présente une liste des 32 récoltes qui font l'objet du présent rapport, ainsi que leur valeur à la production en 1980 et en 1989.

Tableau 3.1

LES TRENTE-DEUX CULTURES LÉGUMIÈRES ET FRUITIÈRES

VALEUR À LA PRODUCTION[1]
(millions $)

	1980	1989	Taux de croissance annuelle composé 1980-1989 (%)
Légumes			
Pomme de terre	356,5	452,0	2,7
Champignon	66,3	159,0	10,2
Tomate*	69,9	141,0	8,1
Maïs	28,2	66,1	9,9
Concombre*	25,2	52,5	8,5
Carotte	32,9	44,4	3,4
Chou	19,6	33,8	6,2
Oignon	23,2	31,0	3,3
Pois verts**	19,3	28,1	4,3
Laitue	11,9	25,4	8,8
Chou-fleur	17,0	20,5	2,1
Haricots	11,9	17,5	4,4
Rutabaga	16,9	15,5	(1,0)
Céleri	6,1	13,2	9,0
Poivron***	4,8	10,8	12,3
Asperge	4,5	7,5	5,8
Betterave	2,7	4,8	6,6
Radis***	1,9	3,4	8,7
Chou de Bruxelles**	1,4	2,6	7,1
Brocoli**	1,0	2,2	9,2
Épinard	1,4	2,0	4,0
Panais	1,4	1,5	0,8
Total	724,0	1,134,8	5,1

	1980	1989	Taux de croissance annuelle composé 1980-1989 (%)
Fruits			
Pomme	85,0	107,9	2,7
Fraise	30,7	49,2	5,4
Bleuet	14,7	36,0	10,5
Framboise	10,1	32,2	13,7
Raisin	27,9	29,9	0,8
Pêches	17,2	26,8	5,1
Canneberge	4,6	15,5	14,5
Cerise	11,6	10,9	(0,7)
Poire	11,2	9,2	(2,2)
Prune et pruneau	3,7	2,6	(3,8)
Total	216,7	320,2	4,4

* Y compris de serre.
** Récolte de conditionnement uniquement.
*** 1982.

1. Les chiffres sur les volumes de production en 1980 et en 1989 sont présentés à l'annexe F.

Source : Statistique Canada, données sur les valeurs à la production du CANSIM.

2. Cultures légumières

Les points saillants des profils de chacune des cultures légumières sont présentés ici. Les cultures les plus importantes sont analysées individuellement, tandis que les autres sont regroupées selon des caractéristiques communes, pour ensuite être analysées collectivement.

La pomme de terre est de loin la culture légumière la plus importante au Canada, avec une valeur à la production de 452 millions de dollars en 1989 (40 p. 100 du total des productions légumières), soit la plus élevée de la dernière décennie. En moyenne, 50 p. 100 environ du volume de production se concentre dans le Canada Atlantique (surtout au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard), bien qu'il y ait des volumes importants de production dans toutes les régions.

La production et la consommation ont connu une légère tendance à la hausse dans les années 1980 (tableau 3.2). Le Canada est un exportateur net de pomme de terre et son excédent commercial à ce titre a accru au cours de la décennie. Les exportations de pomme de terre ont augmenté, passant de 15 p. 100 à 18 p. 100 de la production, tandis que les importations connaissaient également une hausse, passant de 6 p. 100 à 7 p. 100 de la production. Les exportations de pomme de terre fraîche et de semence sont particulièrement importantes pour le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard. Les exportations de pomme de terre conditionnée, surtout en frites surgelées, ont connu une croissance appréciable depuis le milieu des années 80. La plupart des régions produisent en outre des volumes importants de croustilles.

À l'échelle nationale, les producteurs canadiens ont conservé environ 90 p. 100 de l'ensemble du marché et 95 p. 100 ou plus du marché du conditionnement depuis 1980[1].

---

1. Depuis la compilation des chiffres présentés ici, le personnel du Tribunal a actualisé les bilans offre et demande des 12 cultures légumières et fruitières clés pour 1989. D'après les résultats, on constate que les parts de marché de 11 de ces marchandises pour 1985 à 1989 sont égales aux parts de marché de 1985 à 1988 ou à moins d'un point de pourcentage. La seule exception était la part de marché du bleuet, qui a gagné 3 points de pourcentage. Les 12 bilans sont présentés à l'annexe G, en même temps que la version originale du bilan du champignon, qui englobe les résultats pour 1989.

Tableau 3.2

POMME DE TERRE
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	2,643	2,891	9
Importations	164	212	29
Importations comme % de la production	6	7	
Exportations	387	534	38
Exportations comme % de la production	15	18	
Consommation nationale	2,420	2,570	6
Production comme % de la consommation	109	112	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	93	92	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Le champignon est la seconde culture légumière en importance au Canada, pour une valeur à la production de 159 millions de dollars en 1989 (14 p. 100 du total des cultures légumières). Le classement élevé découle des prix unitaires supérieurs reçus pour les champignons, comparativement aux autres cultures légumières, car le champignon n'arrive qu'au onzième rang par importance sur le plan du tonnage. La production se concentre en Ontario et en Colombie-Britannique.

La production nationale a augmenté considérablement au cours de la décennie et la consommation s'est accrue d'autant, à l'un des taux les plus élevés de la catégorie des légumes (tableau 3.3). Les importations accusaient un déclin, passant de la totalité à 71 p. 100 de la production, tandis que les exportations augmentaient, passant de moins de 1 p. 100 à 2 p. 100 de la production. Les importations se composaient surtout de champignon conditionné (en conserve), mais l'importation en frais a affiché une certaine croissance dans la dernière moitié de la décennie. Les exportations de champignon frais provenaient surtout de la Colombie-Britannique, à destination des États-Unis et du Japon.

Les producteurs canadiens ont augmenté leur part du marché national de 7 points de pourcentage, pour une moyenne de 57 p. 100 dans la dernière moitié de la décennie. La part des producteurs sur le marché du conditionnement a augmenté, passant de 24 p. 100 à 28 p. 100, mais leur part du marché du frais a accusé un déclin de 3 points de pourcentage pour atteindre 90 p. 100.

Tableau 3.3

CHAMPIGNON
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	35	49	40
Importations	35	35	0
Importations comme % de la production	100	71	
Exportations	...	1	
Exportations comme % de la production		2	
Consommation nationale	70	83	19
Production comme % de la consommation	50	59	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	50	57	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

La tomate est la troisième culture légumière en importance au Canada, avec une valeur à la production de 141 millions de dollars en 1989 (12 p. 100 du total des cultures légumières). La production nationale englobe la tomate de grande culture, pour les marchés du frais et du conditionnement , ainsi que la tomate de serre destinée au marché du frais. Ces dernières années, la production de conditionnement constituait 86 p. 100 de la production totale, tandis que la culture commerciale et la production de serre destinées au marché du frais représentaient respectivement 10 p. 100 et 4 p. 100 de la production. La production en frais intervient dans toutes les régions, tandis que la production de conditionnement est surtout localisée dans le sud-ouest de l'Ontario et la serriculture est concentrée en Ontario et en Colombie-Britannique.

La production de la tomate a connu une hausse modérée, tandis que la consommation demeurait stable au cours de la dernière décennie (tableau 3.4). Les importations ont diminué, passant de 76 p. 100 à 63 p. 100 de la production, tandis que les exportations accusaient une hausse de 1 p. 100 à 2 p. 100 de la production. Les importations et les exportations se composaient surtout de produits de conditionnement de la tomate, bien que le volume d'importation en frais ait été important. Les exportations en frais provenaient surtout de Colombie-Britannique et de l'Ontario, à destination des États américains voisins.

Les producteurs canadiens ont augmenté leur part du marché de la tomate de 57 p. 100 à 61 p. 100 de 1985 à 1988. Cela vient de ce que les producteurs ont haussé leur part du marché du conditionnement à 68 p. 100, soit 3 points de pourcentage, et leur part du marché du frais à 36 p. 100, soit 5 points de pourcentage.

Tableau 3.4

TOMATE
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	513	573	12
Importations	389	363	(7)
Importations comme % de la production	76	63	
Exportations	4	11	175
Exportations comme % de la production	1	2	
Consommation nationale	897	925	3
Production comme % de la consommation	57	62	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	57	61	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Le concombre, avec une valeur à la production de 53 millions de dollars en 1989, se cultive en champ (grande culture) et en serre. Ces dernières années, près de 70 p. 100 du volume de la production (41 p. 100 de la valeur à la production) se fait en grande culture, et une proportion importante de celle-ci est allée au conditionnement en marinades. La production de serre est vendue en totalité au marché du frais. La production en grande culture se concentre en Ontario et au Québec, tandis que la serriculture est concentrée en Ontario.

La production nationale a augmenté légèrement, car la serriculture connaissait une expansion supérieure à la diminution de la production en grande culture (tableau 3.5). La consommation a augmenté modérément. Les importations sont passées de 50 p. 100 à 58 p. 100 de la production, tandis que les exportations passaient de 3 p. 100 à 4 p. 100 de la production. Les importations et les exportations se composaient surtout de concombre frais. Les exportations en frais provenaient surtout de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.

La part globale du marché des producteurs nationaux a diminué, passant de 66 p. 100 à 62 p. 100. Cette baisse rend compte d'un déclin de 5 points de pourcentage de leur part du marché du conditionnement, soit 88 p. 100, partiellement compensée par une hausse de 2 points de pourcentage de leur part du marché du frais, soit à 47 p. 100.

Tableau 3.5

CONCOMBRE
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	76	83	9
Importations	38	48	26
Importations comme % de la production	50	58	
Exportations	2	3	50
Exportations comme % de la production	3	4	
Consommation nationale	112	128	14
Production comme % de la consommation	68	65	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	66	62	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Les cultures de conditionnement englobent normalement le maïs, les pois verts et les haricots. Leur valeur collective à la production était de 112 millions de dollars en 1989. La production à cette fin varie entre 75 p. 100 et la totalité de la récolte, pour ces cultures. Au moins 80 p. 100 de la production de maïs et de haricots se concentre en Ontario et au Québec, tandis que la production de pois verts est plus largement dispersée, avec 60 p. 100 de la production en Ontario et au Québec.

La production et la consommation nationales ont décliné, dans le cas des pois verts et des haricots, mais ont connu une légère hausse pour le maïs (tableau 3.6). Les importations et les exportations de pois verts et haricots ont augmenté comparativement à la production, tandis que les importations de maïs demeuraient stables et que les exportations de maïs affichaient un déclin en pourcentage de la production. Les importations de haricots et de maïs étaient en grande partie en frais, tandis que les importations de pois verts se composaient en totalité de produits conditionnés. Les produits conditionnés dominaient les exportations, seuls les haricots affichant des exportations en frais.

Les producteurs nationaux ont occupé la plus grande part du marché dans les trois cultures au cours de la décennie. La part de marché des producteurs de maïs est demeurée constante, à 89 p. 100, tandis que celle des producteurs de pois verts et de haricots affichait un déclin de 3 et de 5 points de pourcentage pour s'établir à 93 p. 100 et 75 p. 100 respectivement.

Tableau 3.6

CULTURES DE CONSERVE
(000 t)

	Maïs			Pois verts		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	296	311	5	66	57	(14)
Importations	29	31	7	3	4	33
Importations comme % de la production	10	10		5	7	
Exportations	62	55	(11)	7	7	0
Exportations comme % de la production	21	18		11	12	
Consommation nationale	263	287	9	61	54	(11)
Production comme % de la consommation	113	108		108	106	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	89	89		96	93	

	Haricots		
	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%
Production	48	45	(6)
Importations	11	13	18
Importations comme % de la production	23	29	
Exportations	3	5	67
Exportations comme % de la production	6	11	
Consommation nationale	56	53	(5)
Production comme % de la consommation	86	85	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	80	75	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Les plantes racines, qui englobent la carotte, le rutabaga, la betterave, le radis et le panais, ont affiché une valeur à la production variant d'un maximum de 44 millions de dollars pour la carotte à un minimum de 1,5 million de dollars pour le panais en 1989. Ces légumes sont cultivés dans toutes les régions du Canada, mais la production est fortement concentrée en Ontario et au Québec. Plus de la moitié de la production de betterave et environ un cinquième de la récolte de carotte sont destinées au conditionnement. Le conditionnement n'est pas un facteur important pour les trois autres plantes racines.

Au cours de la décennie, la production de radis a connu une forte croissance, celle de la carotte a augmenté faiblement, la production de panais est demeurée stable et celle de rutabaga et de betterave a diminué en volume (tableau 3.7). La consommation a suivi une courbe assez analogue. Les importations, comme pourcentage de la production, ont diminué dans le cas du radis, sont demeurées constantes pour le rutabaga et le panais et ont augmenté pour la carotte et la betterave. Les exportations de carotte et de rutabaga ont diminué, comparativement à la production, en raison d'une baisse importante des exportations des deux cultures au cours de la campagne agricole 1988. Les exportations de carotte accusaient une chute par suite de la sécheresse au Canada central et d'un surapprovisionnement de carotte sur les marchés américains. Les exportations de rutabaga ont diminué parce qu'un virus a nui aux qualités d'entreposage

de la récolte et que la demande a affiché un déclin. Les exportations de betterave, de radis et de panais se situaient toutes en moyenne à moins de 500 tonnes au cours de la décennie.

Les parts de marché des producteurs canadiens ont diminué de 78 p. 100 à 74 p. 100 pour la carotte, de 98 p. 100 à 97 p. 100 pour le rutabaga et de 92 p. 100 à 89 p. 100 pour la betterave. Cependant, la part des producteurs a augmenté de 25 p. 100 à 30 p. 100 dans le cas du radis et de 74 p. 100 à 79 p. 100 pour le panais.

Tableau 3.7

PLANTES RACINES
(000 t)

	Carotte			Rutabaga		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	250	258	3	102	82	(20)
Importations	58	74	28	2	2	0
Importations comme % de la production	23	29		2	2	
Exportations	50	49	(2)	31	19	(39)
Exportations comme % de la production	20	19		31	23	
Consommation nationale	258	283	10	72	65	(10)
Production comme % de la consommation	97	91		142	126	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	78	74		98	97	

	Betterave			Radis		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1982-1984	1985-1988	%
Production	20	16	(20)	4	5	25
Importations	2	2	0	11	11	0
Importations comme % de la production	10	13		275	220	
Exportations	...	...		...	...	
Exportations comme % de la production						
Consommation nationale	21	18	(14)	14	15	7
Production comme % de la consommation	95	89		29	33	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	92	89		25	30	

	Panais		
	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%
Production	3	3	0
Importations	1	1	0
Importations comme % de la production	33	33	
Exportations	...	...	
Exportations comme % de la production			
Consommation nationale	4	4	0
Production comme % de la consommation	75	75	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	74	79	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Les choux ou choux maraîchers englobent le chou, le chou-fleur, le chou de Bruxelles et le brocoli. En 1989, les valeurs à la production du chou et du chou-fleur s'établissaient à 34 et 21 millions de dollars respectivement, tandis que celles du chou de Bruxelles et du brocoli étaient respectivement de 2,6 et 2,2 millions de dollars. Pour le chou et le chou-fleur, ces chiffres englobent la production du frais et du conditionnement, mais pour le brocoli et le chou de Bruxelles, uniquement la production de conditionnement, car des données complètes sur les valeurs à la production pour le marché du frais ne sont pas disponibles. La plus grande partie de la récolte de chou de Bruxelles va au conditionnement, tandis que le brocoli est surtout destiné au marché du frais. Au cours de la décennie écoulée, le volume de brocoli vendu sur le marché du frais a augmenté au point où la valeur de la production en frais, ces dernières années, aurait dépassé, estime-t-on, les 12 millions de dollars. Approximativement 6 p. 100 de la production de chou et 12 p. 100 de la récolte de chou-fleur sont destinées au conditionnement.

La production de chou et de chou-fleur se concentre dans le Canada central, le Québec cultivant plus de chou que l'Ontario et l'Ontario, plus de chou-fleur que le Québec. La production de brocoli est concentrée dans les provinces de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique; cependant, il faut signaler des augmentations importantes de production dans les Maritimes, au Manitoba et en Alberta. Aucune statistique régionale sur le chou de Bruxelles n'est disponible.

Les volumes de production et de consommation de brocoli (frais et conditionné) ont augmenté énormément au cours de la décennie, surtout en raison de la croissance du marché du frais (tableau 3.8). La production de chou de Bruxelles a augmenté de façon assez marquée, mais la consommation n'affichait qu'une croissance modérée. La production et la consommation de chou ont diminué et la production de chou-fleur aussi, tandis que sa consommation augmentait de façon marquée. Les importations de chou, de chou de Bruxelles et de brocoli ont diminué comparativement à la production, tandis que les importations de chou-fleur augmentaient, en tant que pourcentage de la production. Les exportations de chou ont augmenté en tant que proportion de la production, tandis que les exportations de chou-fleur diminuaient par rapport à la production. Les exportations de chou de Bruxelles et de brocoli s'établissaient en moyenne à 1 000 tonnes ou moins au cours de la décennie.

Les producteurs canadiens ont augmenté leur part du marché à 81 p. 100 (1 point de pourcentage) pour le chou, à 26 p. 100 (2 points de pourcentage) pour le brocoli et à 41 p. 100 (3 points de pourcentage) pour le chou de Bruxelles. La part des producteurs sur le marché du chou-fleur a baissé à 49 p. 100, soit une perte de 14 points de pourcentage.

Tableau 3.8

CHOUX OU CHOUX MARAÎCHERS
(000 t)

	Chou			Chou-fleur		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	140	135	(4)	46	45	(2)
Importations	34	30	(12)	24	43	79
Importations comme % de la production	24	22		52	96	
Exportations	6	10	67	5	4	(20)
Exportations comme % de la production	4	7		11	9	
Consommation nationale	168	156	(7)	66	85	29
Production comme % de la consommation	83	87		70	53	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	80	81		63	49	

	Chou de Bruxelles			Brocoli		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	3	4	33	13	21	62
Importations	4	4	0	41	58	41
Importations comme % de la production	133	100		315	276	
Exportations	...	1		...	...	
Exportations comme % de la production		25				
Consommation nationale	7	8	14	54	79	46
Production comme % de la consommation	43	50		24	27	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	38	41		24	26	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

Les cultures à salade englobent la laitue, le céleri et le poivron. Les autres cultures, par exemple la tomate et le concombre, sont également des cultures à salade, mais sont analysées séparément. La valeur à la production de ces trois cultures a varié d'un maximum de 25 millions de dollars pour la laitue à un minimum de 11 millions de dollars pour le poivron. Ces légumes sont produits en grande culture, surtout dans le Canada central, bien que la laitue et le céleri soient également cultivés en volumes importants en Colombie-Britannique. Le Québec est la principale région de culture de la laitue, tandis que l'Ontario est le plus gros producteur des deux autres cultures. La laitue importée est conditionnée au Canada, ce qui n'est pas le cas de la laitue cultivée ici. Les données sur le conditionnement de la laitue ne sont pas disponibles. Environ 5 p. 100 de la récolte de céleri et 29 p. 100 de la récolte de poivron de l'Ontario sont conditionnées.

La production et la consommation de poivron ont augmenté considérablement au cours de la décennie (tableau 3.9). La production de laitue a connu une croissance modeste, tandis que la production de céleri et la consommation de laitue et de céleri augmentaient légèrement. Les importations de laitue et de poivron ont augmenté comparativement à la production, tandis que les importations de céleri affichaient une croissance en tant que proportion de la production. Ces trois cultures ne sont importées

qu'en frais. Les exportations de laitue et de céleri ont diminué, en tant que pourcentage de la production, tandis que les exportations de poivron atteignaient en moyenne 1 000 tonnes au cours de la dernière moitié de la décennie.

Les parts de marché des producteurs canadiens ont augmenté de 2 points de pourcentage, pour s'établir à 18 p. 100 dans le cas de la laitue, ont diminué d'un point de pourcentage pour atteindre 27 p. 100 pour le céleri et grimpé de 4 points de pourcentage pour se fixer à 31 p. 100 dans le cas du poivron.

Tableau 3.9

CULTURES À SALADE
(000 t)

	Laitue			Céleri		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	44	50	14	35	36	3
Importations	206	209	1	81	87	7
Importations comme % de la production	468	418		231	242	
Exportations	4	4	0	4	3	(25)
Exportations comme % de la production	9	8		11	8	
Consommation nationale	245	255	4	112	119	6
Production comme % de la consommation	18	20		31	30	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	16	18		28	27	

	Poivron		
	Moyennes annuelles		Changement
	1982-1984	1985-1988	%
Production	15	23	53
Importations	40	50	25
Importations comme % de la production	267	217	
Exportations	...	1	
Exportations comme % de la production		4	
Consommation nationale	54	72	33
Production comme % de la consommation	28	32	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	27	31	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM.

Dans les autres cultures se rangent l'oignon, l'asperge et les épinards. La production d'oignon, évaluée à 31 millions de dollars en 1989, provient de toutes les régions du pays, sauf du Canada Atlantique. La production est concentrée en Ontario, qui rend compte de plus de 60 p. 100 de la production nationale. Le volume de la récolte nationale est demeuré relativement stable au cours de la décennie, tandis que la consommation augmentait légèrement (tableau 3.10). Les importations d'oignon ont augmenté, passant de 69 p. 100 à 83 p. 100 de la production. (Il faut préciser que la production nationale se compose surtout d'oignon jaune et qu'une grande proportion des importations touche l'oignon doux ou oignon d'Espagne. La production d'oignon d'Espagne est restreinte par les conditions climatiques au Canada.) Les exportations sont passées de 13 p. 100 à 15 p. 100 de la production. La part des producteurs nationaux sur le marché de l'oignon a diminué à 51 p. 100, soit une baisse de 4 points de pourcentage.

La production d'asperge affichait une valeur à la production de plus de 7 millions de dollars en 1989. L'asperge est surtout produite en Ontario (plus des trois quarts de la production), au Québec et en Colombie-Britannique. Le conditionnement de l'asperge se fait surtout en Colombie-Britannique, où l'industrie dépend fortement des importations en frais pour ses usines de conditionnement. La production et la consommation de l'asperge ont toutes deux monté de façon assez appréciable au cours de la décennie (tableau 3.10). Les importations ont diminué, passant de 350 p. 100 à 300 p. 100 de la production, de même que les exportations, en presque totalité de produits conditionnés (de 100 p. 100 à 67 p. 100 de la production). Les producteurs nationaux ont augmenté leur part du marché de l'asperge à 13 p. 100, soit une hausse de 8 points de pourcentage.

Les épinards affichaient en 1989 une valeur à la production de 2 millions de dollars. La culture commerciale des épinards se pratique en Ontario (plus de la moitié de la production), au Québec et en Colombie-Britannique. La production nationale est demeurée stable au cours des années 1980, tandis que la consommation accusait une hausse modeste (tableau 3.10). Les importations, qui se composaient surtout de produit frais, ont augmenté, passant de 400 p. 100 à 500 p. 100 de la production, tandis que les exportations étaient négligeables. Les producteurs ont perdu du terrain sur le marché national au cours de la décennie, leur part de marché tombant de 6 points de pourcentage pour s'établir à 16 p. 100.

Tableau 3.10

AUTRES CULTURES
(000 t)

	Oignons			Asperge		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1989	%	1980-1984	1985-1989	%
Production	127	127	0	2	3	50
Importations	88	105	19	7	9	29
Importations comme % de la production	69	83		350	300	
Exportations	17	19	12	2	2	0
Exportations comme % de la production	13	15		100	67	
Consommation nationale	198	212	7	8	10	25
Production comme % de la consommation	64	60		25	30	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	55	51		5	13	

	Épinard		
	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1989	%
Production	3	3	0
Importations	12	15	25
Importations comme % de la production	400	500	
Exportations	...	...	
Exportations comme % de la production			
Consommation nationale	15	18	20
Production comme % de la consommation	20	17	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	22	16	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents légumes frais d'Agriculture Canada.

En bref, la valeur totale à la production des cultures légumières en 1989 s'établissait à 1,1 milliard de dollars. La pomme de terre vient au premier rang, intervenant pour 40 p. 100 de la valeur à la production, suivie en ordre d'importance par le champignon et la tomate, à 14 p. 100 et 12 p. 100 du total respectivement. La production légumière, de 1980-1984 à 1985-1988, a augmenté de 7,5 p. 100 pour atteindre une moyenne de 4,8 millions de tonnes. Les importations et les exportations ont également augmenté en volume au cours de la décennie. Cependant, le volume des importations est demeuré à 29 p. 100 de la production, tandis que le volume des exportations augmentait, pour passer de 13 p. 100 à 15 p. 100 de la production. Les exportations étant en hausse en tant que part de la production, la part des producteurs canadiens du marché national a baissé d'un point de pourcentage, pour s'établir à 74 p. 100.

3. Fermes légumières

D'après le dernier Recensement de l'agriculture, le Canada comptait en 1986 14 545 fermes légumières (graphique 3.1). L'Ontario en abritait 40 p. 100 et le Québec, 26 p. 100. Les trois autres régions abritaient individuellement entre 9 p. 100 et 15 p. 100 des fermes. Par contre, ces exploitations agricoles ne se spécialisaient pas toutes dans la production légumière. Quarante-huit pour cent, soit 7 045 fermes, pouvaient être considérées spécialisées, c.-à-d. que 51 p. 100 au moins de la valeur totale de leurs ventes était attribuable aux légumes. Sur le plan régional, les pourcentages d'exploitations agricoles se spécialisant dans les productions légumières variaient d'un maximum de 62 p. 100 dans le Canada Atlantique à un minimum de 43 p. 100 en Ontario.

La superficie moyenne consacrée à la production légumière dans l'ensemble des fermes était de 39 acres (graphique 3.2). À l'échelle régionale, la superficie légumière moyenne variait d'un maximum de 69 acres dans les Prairies à un minimum de 18 acres en Colombie-Britannique. Dans les Prairies et le Canada Atlantique, les superficies sont légèrement plus importantes, en raison des grandes fermes de pomme de terre de ces régions. Les fermes spécialisées en production légumière affectaient à la production légumière une superficie moyenne bien supérieure, soit 65 acres. En comparant les résultats des recensements de l'agriculture de 1981 et de 1986, on constate que la superficie légumière moyenne des fermes spécialisées a augmenté de 14 p. 100. La raison de cela est que le nombre des fermes petites et moyennes a diminué, et le nombre des grandes exploitations a augmenté.

Les moyennes en disent peu sur le grand nombre de fermes qui ne consacrent qu'une petite superficie à la production légumière, non plus que sur l'importance des grandes fermes légumières relativement à la production totale de l'industrie. Comme il est indiqué au tableau 3.11, un peu moins de la moitié des fermes affectent 7 acres ou moins à la culture légumière. Dans les fermes spécialisées, le tiers réservent 7 acres ou moins à la culture légumière et un autre 14 p. 100 affectent entre 8 et 17 acres à la production des légumes.

L'industrie horticole, comme le reste de l'agriculture au Canada, n'est pas symétrique, car une minorité de producteurs interviennent pour la plus grande partie de la production. D'après les chiffres du recensement, en 1985, 23 p. 100 des producteurs de légumes intervenaient pour 83 p. 100 du total des ventes légumières. De plus, les 13 p. 100 de producteurs qui obtenaient au moins 81 p. 100 de leur revenu agricole des légumes et dont les ventes légumières annuelles étaient supérieures à 50 000 $ représentaient 55 p. 100 de l'ensemble des ventes légumières. D'après ces données, les

fermes spécialisées, c'est-à-dire celles qui tiraient au moins 51 p. 100 de leur revenu des légumes, intervenaient pour plus de 80 p. 100 de la superficie en production légumière.

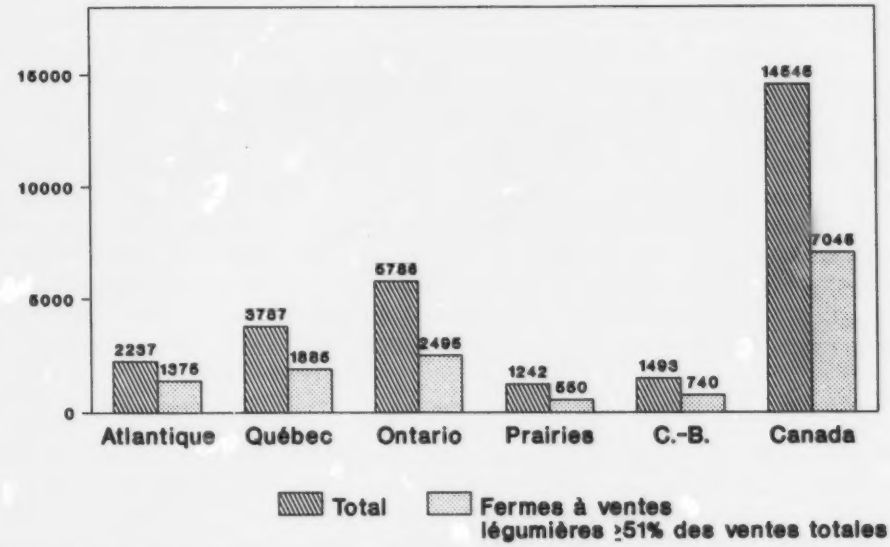
Tableau 3.11

DISTRIBUTION EN POURCENTAGE DES SUPERFICIES AFFECTÉES À LA PRODUCTION LÉGUMIÈRE EN 1986

Acres	Toutes les fermes	Fermes spécialisées
1 - 7	48	32
8 - 17	14	14
18 - 32	11	13
33 - 127	20	28
128 et plus	7	13
Total	100	100

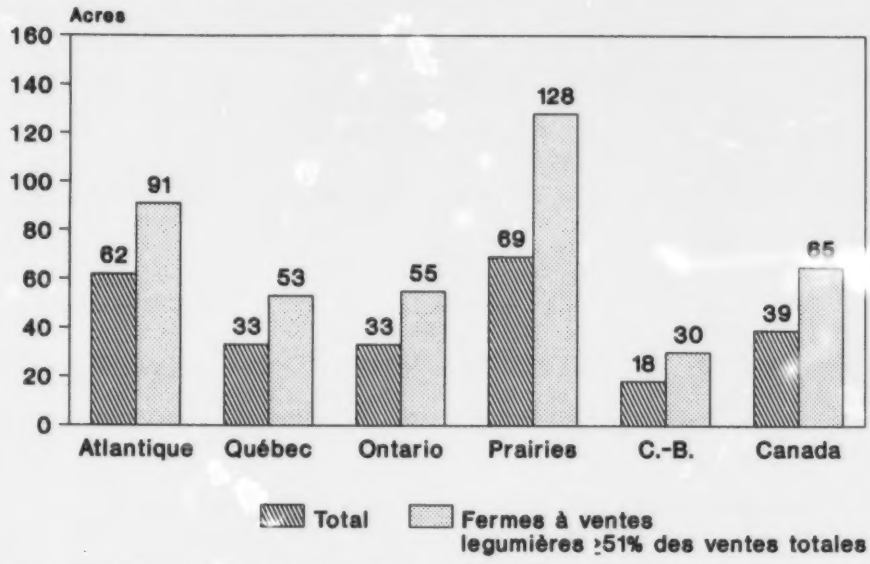
Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture de 1986.

GRAPHIQUE 3.1
NOMBRE DE FERMES LÉGUMIÈRES
1986



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 1986.

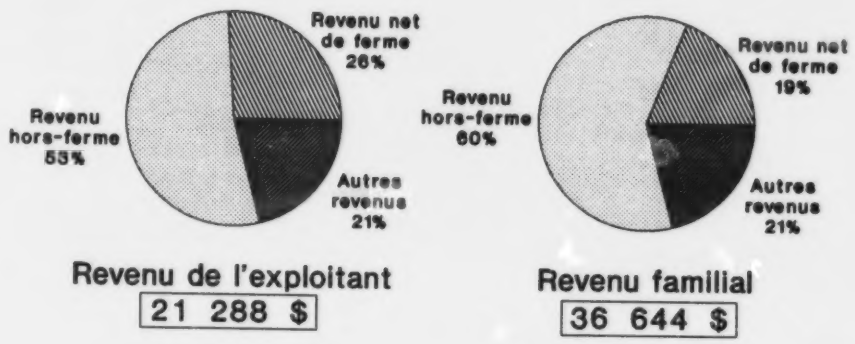
GRAPHIQUE 3.2
FERMES LÉGUMIÈRES
Superficie légumière moyenne - 1986



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 1986.

Le graphique 3.3 présente le revenu de l'exploitant et le revenu familial des exploitations légumières spécialisées. En 1985, le revenu de l'exploitant s'établissait en moyenne à 21 288 $. De ce revenu, une proportion de 53 p. 100 provenait du travail hors-ferme, tandis que le revenu net de l'exploitation agricole correspondait à 26 p. 100 du revenu et les autres sources, par exemple les intérêts, les dividendes, les rentes, les allocations familiales et l'assurance-chômage, représentaient 21 p. 100. Les 52 p. 100 d'exploitants qui ont déclaré un revenu hors-ferme gagnaient en moyenne au total 26 918 $. Les exploitants qui n'ont déclaré aucun revenu hors-ferme gagnaient en moyenne 15 269 $. Le revenu net de l'exploitation agricole était de zéro ou négatif chez 51 p. 100 des exploitants. En 1985, le revenu familial dans les exploitations spécialisées se situait en moyenne à 36 644 $, dont 60 p. 100 provenant d'un travail extérieur à la ferme et 19 p. 100, des activités agricoles.

GRAPHIQUE 3.3
REVENU MOYEN DES FERMES LÉGUMIÈRES
≥51% DES VENTES TOTALES
1985



Revenu de l'exploitant
21 288 $

Revenu familial
36 644 $

Source : Statistique Canada, Base de données de l'appariement des recensements agriculture-population.

4. Cultures fruitières

La pomme est la plus importante culture fruitière, avec une valeur à la production de 108 millions de dollars (34 p. 100 du total des fruits), soit plus de deux fois la valeur des fraises, produit qui vient deuxième en importance dans les cultures fruitières. Plus des deux tiers de la production se concentre en Ontario et en Colombie-Britannique, le reste étant réparti entre le Québec et le Canada Atlantique. Les variétés MacIntosh et Delicious sont les plus importantes cultivées au Canada, la MacIntosh occupant le plus gros volume de production en Ontario et la Delicious, le plus gros volume de production en Colombie-Britannique. Les conditionneurs absorbent environ 45 p. 100 de la récolte. Ils achètent des variétés de pomme de conditionnement et de pomme fraîche qui ne répondent pas aux normes de classement, pour conditionnement surtout en jus. À l'échelle régionale, un peu moins du tiers de la récolte de la Colombie-Britannique va au conditionnement, et plus de la moitié de la récolte des autres régions va au conditionnement.

La production nationale a fluctué largement au cours de la décennie mais, en moyenne, a affiché peu de changement, tandis que la consommation a augmenté modérément au cours de la même période (tableau 3.12). Les importations, constituées surtout de produits de conditionnement de la pomme, affichaient une hausse, passant de 59 p. 100 à 77 p. 100 de la production. Les exportations, surtout en frais, correspondaient en moyenne à 18 p. 100 de la production dans les deux moitiés de la décennie. La Colombie-Britannique et l'Ontario intervenaient pour près de 90 p. 100 des exportations,

la Colombie-Britannique expédiant un pourcentage plus élevé de ses exportations à des pays autres que les États-Unis, comparativement à l'Ontario.

À l'échelle nationale, la part occupée par les producteurs canadiens sur le marché national a marqué une baisse, passant de 58 p. 100 à 52 p. 100 dans la deuxième moitié de la décennie.

Tableau 3.12

POMME
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	474	468	(1)
Importations	281	362	29
Importations comme % de la production	59	77	
Exportations	83	83	0
Exportations comme % de la production	18	18	
Consommation nationale	672	748	11
Production comme % de la consommation	71	63	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	58	52	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents fruits frais d'Agriculture Canada.

Le raisin affichait une valeur à la production de 30 millions de dollars en 1989, ce qui en fait la cinquième culture fruitière en importance. En 1989, plusieurs milliers d'hectares de vignobles ont été retirés de la production, dans le cadre du Programme conjoint fédéral-provincial d'aide à l'adaptation vitivinicole. La production commerciale est surtout concentrée dans la région du Niagara (Ontario) et la vallée de l'Okanagan (Colombie-Britannique), mais la Nouvelle-Écosse affiche une certaine production.

La production nationale était en légère hausse jusqu'en 1989, année marquée par une baisse importante de la production, à cause du retrait de certaines exploitations viticoles (tableau 3.13). La consommation (y compris le raisin de table, les raisins secs, le jus et le vin) a augmenté légèrement au cours de la décennie. Les importations ont augmenté, passant de 551 p. 100 à 601 p. 100 de la production, tout comme les exportations qui sont passées de 5 p. 100 à 24 p. 100 de la production. La part de marché des producteurs nationaux a diminué, passant de 15 p. 100 en 1980-1984 à 11 p. 100 en 1985-1988.

Tableau 3.13

RAISIN
(000 t)

	Moyennes annuelles 1980-1984	Moyennes annuelles 1985-1988	Changement %
Production	80	84	5
Importations	441	505	15
Importations comme % de la production	551	601	
Exportations	4	20	400
Exportations comme % de la production	5	24	
Consommation nationale	517	569	10
Production comme % de la consommation	15	15	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	15	11	

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents fruits frais d'Agriculture Canada.

Les petits fruits englobent la fraise (49 millions de dollars), le bleuet (36 millions de dollars), la framboise (32 millions de dollars) et la canneberge (15 millions de dollars). La production de bleuet se concentre dans le Canada Atlantique, le Québec et la Colombie-Britannique, malgré une certaine production en Ontario. Virtuellement, la totalité de la récolte de bleuet des provinces de l'Atlantique et du Québec se compose de bleuet sauvage affecté en presque totalité au marché du conditionnement pour surgélation. La récolte de la Colombie-Britannique se compose exclusivement de bleuets de culture vendus au marché du frais et aux conditionneurs pour surgélation. Près de 90 p. 100 du volume de la production de framboise et plus de 95 p. 100 du volume de la production de canneberge sont concentrés en Colombie-Britannique. La presque totalité de la récolte de canneberge de la province est expédiée pour conditionnement aux États-Unis, tout comme un pourcentage important de sa récolte de framboise.

La production fraisière a augmenté légèrement, tandis que la production du bleuet, de la framboise et de la canneberge connaissait une croissance considérable (tableau 3.14). La consommation a augmenté de beaucoup pour les quatre cultures de petits fruits. Le Canada est un exportateur net de bleuet, de framboise et de canneberge, et l'excédent commercial du pays pour ces cultures a augmenté au cours de la décennie. Les exportations de bleuet et de framboise ont augmenté comparativement à la production, tandis que les exportations de canneberge diminuaient comparativement à la production. En même temps, les importations de bleuet et de canneberge étaient en baisse comme pourcentage de la production, tandis que les exportations de framboise augmentaient comparativement à la production. Le Canada affiche un déficit commercial dans le commerce de la fraise. Ce déficit s'est élargi au cours des années 1980, car les

importations de fraise augmentaient comparativement à la production, tandis que les exportations demeuraient constantes sous ce rapport.

Les parts de marché de la fraise et de la framboise occupées par les producteurs nationaux ont diminué de 6 points de pourcentage pour s'établir à 48 p. 100 et 85 p. 100 respectivement. La part de marché des producteurs de bleuet a gagné un point de pourcentage, passant à 42 p. 100, tandis que celle des producteurs de canneberge prenait 2 points de pourcentage pour atteindre 16 p. 100.

Tableau 3.14

PETITS FRUITS
(000 t)

	Fraise			Bleuet		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	29	32	10	19	25	32
Importations	25	33	32	5	6	20
Importations comme % de la production	86	103		26	24	
Exportations	1	1	0	15	21	40
Exportations comme % de la production	3	3		79	84	
Consommation nationale	53	64	21	9	11	22
Production comme % de la consommation	55	50		211	227	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	54	48		41	42	

	Framboise			Canneberge		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	12	18	50	7	10	43
Importations	1	2	100	3	4	33
Importations comme % de la production	8	11		43	40	
Exportations	4	9	125	7	9	29
Exportations comme % de la production	33	50		100	90	
Consommation nationale	9	11	22	4	5	25
Production comme % de la consommation	133	164		175	200	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	91	85		14	16	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents fruits frais d'Agriculture Canada.

Les fruits à chair tendre englobent la pêche, la poire, la cerise, la prune et le pruneau, dont les valeurs à la production variaient d'un maximum de 27 millions de dollars dans le cas de la pêche à un minimum de 2,6 millions de dollars pour la prune et le pruneau. L'industrie des fruits à chair tendre est surtout concentrée dans la région du Niagara (Ontario) et la vallée de l'Okanagan (Colombie-Britannique), en raison du climat, de la topographie et des conditions du sol de ces deux régions, qui favorisent la culture des fruits à chair tendre.

Le gros de la culture de la pêche et plus de la moitié de la culture de la poire, ainsi que la totalité de la culture de la prune et du pruneau sont localisées en Ontario.

La production de cerise est presque également répartie entre l'Ontario et la Colombie-Britannique, les cerises aigres venant avant tout de l'Ontario et les cerises douces, surtout de la Colombie-Britannique.

Au cours de la décennie, la production de pêche a connu une croissance appréciable, reflétant les hausses de la récolte en Ontario, tandis que la consommation demeurait stable (tableau 3.15). La production de la poire et de la prune et du pruneau a diminué tandis que leur consommation a connu une croissance modérée. La production et la consommation de cerise ont affiché un déclin. Les importations de pêche ont diminué comparativement à la production, tandis que les importations de cerise, de poire et de prune et de pruneau ont augmenté en tant que pourcentage de la production. Les exportations de cerise et de poire ont augmenté en tant que proportion de la production, tandis que les exportations de pêche et de prune et de pruneau s'établissaient en moyenne à moins de 500 tonnes au cours de la décennie.

Les producteurs nationaux ont augmenté leur part du marché de la pêche de 42 p. 100 à 49 p. 100, tandis que leur part du marché diminuait pour les trois autres cultures. Dans le cas de la poire, la part des producteurs a baissé de 12 points de pourcentage, s'établissant à 33 p. 100; pour la prune et le pruneau, la part des producteurs a diminué de 4 points de pourcentage pour s'établir à 14 p. 100; et pour la cerise, elle perdait un point de pourcentage, se fixant à 46 p. 100.

Tableau 3.15

FRUITS À CHAIR TENDRE
(000 t)

	Pêche			Cerise		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	34	41	21	14	13	(7)
Importations	48	42	(13)	13	14	8
Importations comme % de la production	141	102		93	108	
Exportations	...	...		2	2	0
Exportations comme % de la production				14	15	
Consommation nationale	82	83	1	26	25	(4)
Production comme % de la consommation	41	49		54	52	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	42	49		47	46	

	Poire			Prune et pruneau		
	Moyennes annuelles		Changement	Moyennes annuelles		Changement
	1980-1984	1985-1988	%	1980-1984	1985-1988	%
Production	31	26	(16)	7	6	(14)
Importations	37	50	35	32	37	16
Importations comme % de la production	119	192		457	617	
Exportations	1	1	0	...	...	
Exportations comme % de la production	3	4				
Consommation nationale	67	75	12	39	42	8
Production comme % de la consommation	46	35		18	14	
Part de marché des producteurs nationaux (%)	45	33		18	14	

... Moins de 500 tonnes.

Source : Statistique Canada, détail des marchandises d'importation et d'exportation et données de production du CANSIM, et équivalents fruits frais d'Agriculture Canada.

En bref, la production fruitière affichait une valeur à la production de 0,3 milliard de dollars en 1989. La pomme est de loin la culture la plus importante, intervenant pour le tiers de la valeur totale des cultures. Viennent ensuite en ordre d'importance la fraise (15 p. 100), suivie par le bleuet (11 p. 100) et la framboise (10 p. 100). Au cours de la décennie, le volume de la production fruitière a augmenté de 2 p. 100. Le volume des importations et des exportations a augmenté comparativement à la production, tandis que les importations passaient de 125 p. 100 à 145 p. 100 de la production et que les exportations accusaient une hausse, passant de 17 p. 100 à 20 p. 100 de la production. Par suite de ces changements, la part des producteurs canadiens sur le marché national des fruits a diminué, passant de 40 p. 100 à 35 p. 100.

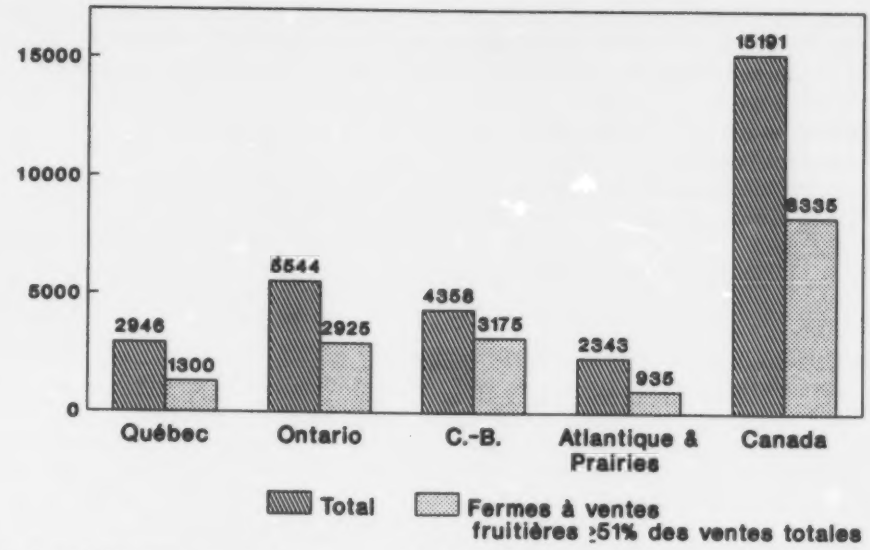
5. Fermes fruitières

En 1986, le Canada comptait 15 191 fermes fruitières (graphique 3.4). L'Ontario abritait une proportion de 37 p. 100 de ces fermes, suivie par la Colombie-Britannique (29 p. 100), le Québec (19 p. 100) et les régions de l'Atlantique et des Prairies combinées (15 p. 100). Une proportion de 55 p. 100, soit 8 335 fermes, affichaient des ventes de fruits au moins égales à 51 p. 100 du total des ventes de production. À l'échelle régionale, le pourcentage de fermes spécialisées dans la culture fruitière variait d'un maximum de 73 p. 100 en Colombie-Britannique à un minimum de 40 p. 100 dans les régions de l'Atlantique et des Prairies combinées (combinées pour respecter la nature confidentielle des données).

La superficie moyenne de culture affectée à la production des fruits pour l'ensemble des fermes fruitières était de 14 acres (graphique 3.5). À l'échelle régionale, la superficie variait d'un minimum de 10 acres en Colombie-Britannique à un maximum de 21 acres dans les régions de l'Atlantique et des Prairies combinées. La raison pour laquelle la superficie est si grande dans les régions combinées est la taille relative des grandes bleuetières du Canada Atlantique. Les fermes fruitières spécialisées utilisaient en moyenne 21 acres pour la production fruitière. À l'échelle régionale, la Colombie-Britannique affichait encore une fois la superficie la plus modeste, soit 12 acres, et les régions combinées la plus grande, soit 38 acres.

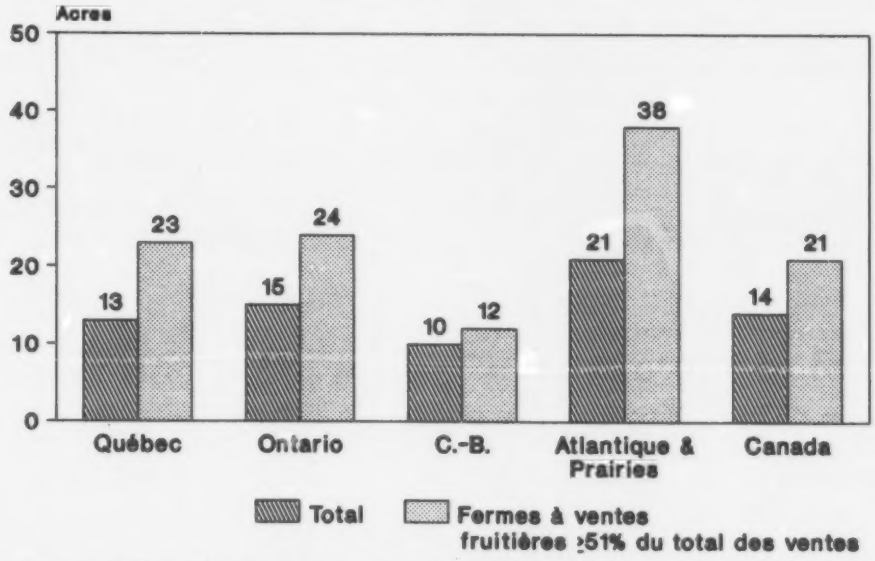
Tout comme pour les légumes, une minorité de producteurs sont responsables de la production des fruits de verger, des petits fruits et du raisin. D'après les données du Recensement, on constate qu'en 1985, 10 p. 100 des producteurs de fruits de verger intervenaient pour 58 p. 100 des ventes dans la production de fruits de verger et que 6 p. 100 des producteurs de petits fruits et de raisin intervenaient pour 52 p. 100 des ventes de petits fruits et de raisin. Les données laissent en outre voir que les fermes fruitières spécialisées, qui tiraient au moins 51 p. 100 de leur revenu annuel de la vente de fruits de tout type, intervenaient pour plus de 80 p. 100 de la superficie affectée à la production fruitière.

GRAPHIQUE 3.4
NOMBRE DE FERMES FRUITIÈRES
1986



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 1986.

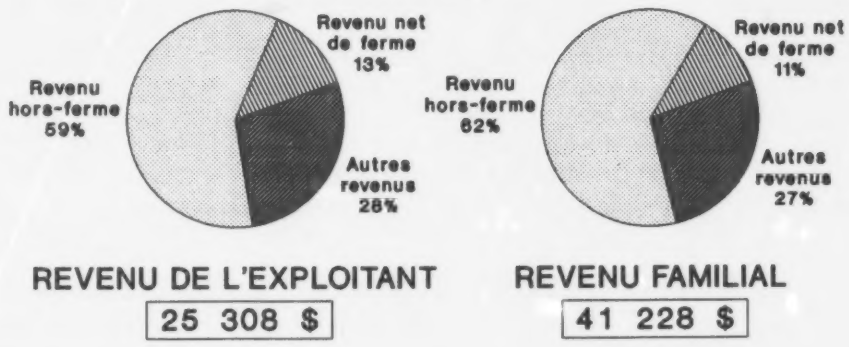
GRAPHIQUE 3.5
FERMES FRUITIÈRES
Superficie fruitière moyenne - 1986



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 1986.

Le graphique 3.6 indique le revenu de l'exploitant et de la famille dans les fermes spécialisées dans la culture fruitière. Le revenu moyen de l'exploitant des fermes fruitières était de 25 308 $ en 1985. Une proportion de 59 p. 100 du revenu provenait du travail hors-ferme, 13 p. 100 de l'exploitation agricole et le reste, soit 28 p. 100, d'autres sources. Le revenu total moyen des 58 p. 100 d'exploitants qui ont accusé un revenu hors-ferme était de 31 488 $, tandis qu'il était de 16 624 $ chez ceux ne déclarant aucun revenu hors-ferme. Une proportion de 53 p. 100 des exploitants déclaraient un revenu agricole net nul ou négatif. Le revenu familial des fermes fruitières spécialisées s'établissait en moyenne à 41 228 $, réparti entre les sources suivantes : hors-ferme, 62 p. 100; exploitation agricole, 11 p. 100; autres sources, 27 p. 100.

GRAPHIQUE 3.6
REVENU MOYEN DES FERMES À VENTES FRUITIÈRES ≥51% DES VENTES TOTALES
1985



REVENU DE L'EXPLOITANT
25 308 $

REVENU FAMILIAL
41 228 $

Source : Statistique Canada, Base de données de l'appariement des recensements agriculture-population.

6. Perspective régionale

Selon une perspective régionale, l'Ontario est la région la plus importante du Canada pour les productions fruitières et légumières (tableaux 3.16 et 3.17). En 1989, les cultures légumières de l'Ontario avaient une valeur à la production de 426 millions de dollars, intervenant pour 38 p. 100 de la valeur nationale à la production. Les cinq cultures légumières les plus importantes en Ontario sont la tomate, le champignon, la pomme de terre, le maïs et le concombre qui, ensemble, intervenaient pour 75 p. 100 de la valeur de la production légumière de la province en 1989. La valeur de la récolte fruitière ontarienne s'établissait à 132 millions de dollars, soit 41 p. 100 de la récolte fruitière nationale. Les cultures fruitières ayant la plus grande valeur sont la pomme, le raisin, la pêche et la fraise, la pomme intervenant pour 32 p. 100 du total provincial et les trois autres cultures, 53 p. 100.

La région du Canada Atlantique vient au second rang de la production légumière, soit 22 p. 100 de la valeur nationale à la production, en raison de l'énorme importance de sa récolte de pomme de terre, qui intervenait pour 230 (93 p. 100) des 248 millions de dollars de valeur à la production de la récolte légumière totale de la région. Le bleuet, avec une valeur à la production de 15 millions de dollars, est la culture fruitière la plus précieuse, suivie par la pomme, avec une valeur de 10 millions de dollars, et la fraise, à 9 millions de dollars.

Le Québec est la troisième région en importance sur le plan de la valeur des productions fruitière et légumière. Les cultures légumières de la province avaient une valeur à la production de 188 millions de dollars, soit 17 p. 100 de la production nationale. La pomme de terre, le maïs, la laitue et la carotte sont les cultures les plus importantes, la pomme de terre affichant une valeur de 63 millions de dollars en 1989, tandis que les trois autres cultures atteignaient chacune une valeur d'environ 16 millions de dollars. La récolte fruitière officielle de la province, qui englobe la pomme, la fraise, le bleuet et la framboise, atteignait une valeur à la production de 51 millions de dollars. Les valeurs à la production variaient d'un maximum de 22 millions de dollars pour la pomme à un minimum de 4,5 millions de dollars pour la framboise.

La Colombie-Britannique est la cinquième région pour la valeur de la production légumière, mais la deuxième en production fruitière. Les cultures légumières dans la province avaient une valeur à la production de 106 millions de dollars en 1989, soit 9 p. 100 de la production canadienne. Le champignon, la pomme de terre, la tomate, le concombre et la laitue sont les cinq plus grandes cultures, leur valeur à la production allant de 5 millions de dollars pour la laitue à 38 millions de dollars pour le champignon. La production fruitière affichait une valeur à la production de 102 millions de dollars, les cultures les plus importantes étant la pomme, la framboise, la canneberge et le bleuet.

La région des Prairies venait au quatrième rang par la valeur de la production légumière et, malgré une certaine production localisée de fruitages dans les Prairies, aucune production fruitière n'est mentionnée pour la région par Statistique Canada. La récolte légumière avait une valeur à la production de 139 millions de dollars en 1989. La pomme de terre est la culture la plus importante, pour une récolte de 96 millions de dollars, et le champignon se classait au deuxième rang, à une valeur à la production de 28 millions de dollars.

Tableau 3.16

VALEURS RÉGIONALES À LA PRODUCTION POUR 1989
LÉGUMES

(millions $)

Légumes	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	Régions combinées	Canada
Pomme de terre	229,5	63,4	41,8	96,3	21,0	-	452,0
Champignon	-	-	85,4	27,6	37,7	8,3[1]	159,0
Tomate*	2,8	12,7	116,6	0,8	8,2	-	141,0
Maïs	1,5	16,6	41,1	2,7	4,2	-	66,1
Concombre*	0,4	7,5	32,8	0,7	5,5	5,6[2]	52,5
Carotte	3,6	15,4	17,0	3,8	4,5	-	44,4
Chou	3,4	14,4	11,0	1,9	3,1	-	33,8
Oignon	-	6,0	19,6	2,5	2,9	-	31,0
Pois verts	-	5,8	11,6	-	4,1	6,7[3]	28,1
Laitue	1,0	15,5	3,7	-	5,2	-	25,4
Chou-fleur	1,2	6,0	9,7	0,4	3,3	-	20,5
Haricots	-	7,8	6,1	-	1,8	1,8[3]	17,5
Rutabaga	4,1	3,9	5,7	0,9	0,9	-	15,5
Céleri	-	5,4	5,5	0,5	1,9	-	13,2
Poivron	-	3,4	7,1	-	0,3	-	10,8
Asperge	-	1,3	5,7	0,1	0,4	-	7,5
Betterave	0,4	1,5	2,3	0,2	0,4	-	4,8
Radis	-	1,2	1,7	-	0,5	-	3,4
Chou de Bruxelles**	-	-	-	-	-	-	2,6
Brocoli**	-	-	-	-	-	-	2,2
Épinard	-	0,6	1,2	-	0,2	-	2,0
Panais	0,2	-	0,6	0,4	0,3	-	1,5
Total	248,1	188,4	426,2	138,8	106,4	22,4	1,134,8**

* Y compris la production de serre.
** Récoltes de conditionnement uniquement. Aucune donnée régionale n'est disponible; donc, la somme des totals en rangées excède la somme des totals en colonnes.

1. Les régions combinées englobent le Canada Atlantique et le Québec.
2. Production de serre combinée pour le Canada Atlantique et les Prairies.
3. Les régions combinées englobent le Canada Atlantique et les Prairies.

Les chiffres ont été arrondis, de sorte que les totaux peuvent ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, données des valeurs à la production du CANSIM.

Tableau 3.17

VALEURS RÉGIONALES À LA PRODUCTION POUR 1989[1]
FRUITS

(millions $)

Fruits	Atlantique	Québec	Ontario	Colombie-Britannique	Canada
Pomme	10,2	22,0	42,6	33,1	107,9
Fraise	8,7	15,8	19,8	4,8	49,2
Bleuet	14,9	9,0	1,7	10,4	36,0
Framboise	0,4	4,5	4,4	23,0	32,2
Raisin	0,1	-	26,2	3,6	29,9
Pêche	-	-	23,1	3,7	26,8
Canneberge	0,4	-	-	15,1	15,5
Poire	0,5	-	5,9	2,7	9,2
Cerise	-	-	6,0	4,9	10,9
Prune et pruneau	0,1	-	1,8	0,6	2,6
Total	35,3	51,3	131,5	101,9	320,2

1. Statistique Canada ne signale pas de production fruitière pour les Prairies.

Les chiffres ont été arrondis, de sorte que les totaux peuvent ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, données sur les valeurs à la production du CANSIM.

7. Résumé du rendement du marché

Les données au tableau 3.18 démontrent les indicateurs de la demande des consommateurs et du rendement des producteurs à l'égard de 22 légumes et de 10 fruits dans les années 1980. Dans le cas des légumes, la demande des consommateurs a augmenté *per capita* pour 15 produits. On observe des hausses particulièrement fortes dans le cas du brocoli, de l'asperge, du poivron et du chou-fleur. Parmi ces mêmes 15 produits, les producteurs ont augmenté ou conservé leur part du marché national à l'égard de 8 produits (brocoli, poivron, asperge, champignon, chou de Bruxelles, maïs, radis et laitue). Dans les marchés où il n'y a pas eu de gain dans la consommation *per capita*, la part du marché national des producteurs a augmenté pour 3 cultures légumières (tomate, chou et panais). Les produits qui sont parvenus à la combinaison «idéale» d'augmentation de production, de part du marché national et des exportations comparativement à la production étaient le poivron, le champignon, le chou de Bruxelles et la tomate.

Dans le secteur des fruits, la demande des consommateurs a augmenté *per capita* pour 8 des 10 produits. On note des hausses particulièrement fortes pour le bleuet et la framboise. Parmi ces 8 produits, les producteurs ont augmenté ou conservé leur part du marché national du bleuet et de la canneberge. Par contre, seul le bleuet affiche la combinaison idéale de hausse de la production, de la part du marché national et de la part des exportations.

Tableau 3.18

LES TRENTE-DEUX LÉGUMES ET FRUITS
RÉSUMÉ DU RENDEMENT DU MARCHÉ, 1980-1984 À 1985-1988

	Consommation *per capita* changement %	Volume de production changement %	Changement en points de pourcentage: Volume des importation en % de la production	Volume des exportation en % de la production	Part du marché national[1]
Légumes					
Brocoli	40,8	62	(39)	0	2
Poivron*	28,8	53	(50)	4	4
Chou-fleur	23,4	(2)	44	(2)	(14)
Asperge	22,6	50	(50)	(33)	8
Épinard	16,1	0	100	0	(6)
Champignon	13,3	40	(29)	2	7
Concombre	10,1	9	8	1	(4)
Chou de Bruxelles	7,1	33	(33)	25	3
Carotte	5,6	3	6	(1)	(4)
Maïs	5,1	5	0	(3)	0
Oignon	3,6	0	14	2	(4)
Radis*	3,4	25	(55)	0	5
Pomme de terre	2,2	9	1	3	(1)
Céleri	2,0	3	11	(3)	(1)
Laitue	0,2	14	(50)	(1)	2
Tomate	(0,8)	12	(13)	1	4
Haricots	(8,8)	(6)	6	5	(5)
Chou	(11,0)	(4)	(2)	3	1
Rutabaga	(13,6)	(20)	0	(8)	(1)
Pois verts	(15,2)	(14)	2	1	(3)
Panais	(17,6)	0	0	0	5
Betterave	(19,8)	(20)	3	0	(3)
Fruits					
Bleuet	22,9	32	(2)	5	1
Framboise	20,0	50	3	17	(6)
Canneberge	18,8	43	(3)	(10)	2
Fraise	16,2	10	17	0	(6)
Poire	7,7	(16)	73	1	(12)
Pomme	7,1	(1)	18	0	(6)
Raisin	6,2	5	50	19	(4)
Prune et pruneau	5,7	(14)	160	0	(4)
Pêche	(3,0)	21	(39)	0	7
Cerise	(6,7)	(7)	15	1	(1)

* Couvre 1982-1984 à 1985-1988.

1. Voir le tableau 3.1 pour la valeur à la production des récoltes.

Source : Profils des fruits et légumes frais du Tribunal et tableaux des produits du chapitre III.

8. Perspective de l'industrie

Le tableau 3.19 présente les données commerciales clés des industries canadienne et américaine des fruits et légumes frais de 1980 à 1988. Les données portent sur les 32 fruits et légumes frais énoncés plus tôt au présent chapitre. De 1980 à 1988, les recettes au comptant de la production en frais au Canada ont augmenté à un taux

annuel composé supérieur à ce qu'ont connu les États-Unis. De même, la croissance de la consommation canadienne de fruits et légumes frais, en dollars courants, a été supérieure à la croissance de la consommation et aux exportations américaines.

Les données sur les recettes au comptant au tableau 3.19 indiquent que l'industrie horticole canadienne équivaut a environ 9 p. 100 de la taille de l'industrie américaine. De plus, les données démontrent que les producteurs canadiens intervenaient pour 52 p. 100 de la valeur des fruits et légumes frais consommés au Canada, tandis que les producteurs américains intervenaient pour 93 p. 100 de la valeur des fruits et légumes consommés aux États-Unis.

Tableau 3.19

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS
COMPARAISONS CANADA - ÉTATS-UNIS

LES TRENTE-DEUX CULTURES LÉGUMIÈRES ET FRUITIÈRES AU CANADA[1]

	1980	1983	1986	1988	Taux de croissance annuelle composé 1980-1988 (%)
Rentrées de fonds (millions $ CAN)					
Canada	799	992	1 175	1 317	6,4
États-Unis	10 139	11 557	14 314	14 789	4,8
Canada-États-Unis (%)	8	9	8	9	1,5
Importations (millions $ CAN)					
Canada	542	825	957	1 034	8,4
États-Unis	479	758	1 270	1 099	10,9
Canada-États-Unis (%)	113	109	75	94	(2,3)
Exportations (millions $ CAN)					
Canada	106	149	170	213	9,1
États-Unis	618	713	754	992	6,1
Canada-États-Unis (%)	17	21	23	21	2,9
Consommation apparente (millions $ CAN)					
Canada	1 235	1 668	1 962	2 138	7,1
États-Unis	10 000	11 602	14 829	14 896	5,1
Canada-États-Unis (%)	12	14	13	14	1,9
Ratio des importations et de la consommation (%)					
Canada	44	49	49	48	1,2
États-Unis	5	7	9	7	5,5

1. Les données portent sur les 32 fruits et légumes cultivés, décrits plus tôt dans ce chapitre.

Source : Statistique Canada, n° de catalogue 21-603e et détail sur les exportations et les importations de marchandises. U.S. Department of Commerce, USDA, (données publiées et non publiées).

Les données commerciales clés canadiennes et américaines au tableau 3.20 incluent tous les fruits et légumes cultivés, exportés ou importés au Canada ou aux États-Unis. Encore une fois, la production, la consommation et les exportations au Canada se sont accrues plus rapidement qu'aux États-Unis. De plus, la valeur des importations canadiennes a augmenté plus lentement que la valeur des importations américaines.

Selon une couverture plus étendue des marchandises prévue au tableau 3.20, l'importance de l'industrie canadienne équivaut à environ 6 p. 100 de l'industrie américaine. De plus, la part du marché des producteurs nationaux est plus faible. Les producteurs canadiens intervenaient pour 39 p. 100 de la valeur des fruits et légumes consommés au Canada et les producteurs américains, 89 p. 100 de la valeur à la consommation aux États-Unis.

Tableau 3.20

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS
COMPARAISONS CANADA - ÉTATS-UNIS[1]

	1980	1983	1986	1988	Taux de croissance annuelle composé 1980-1988 (%)
Rentrées de fonds (millions $ CAN)					
Canada	799	992	1 175	1 317	6,4
États-Unis	15 592	17 156	21 690	22 683	4,8
Canada-États-Unis (%)	5	6	5	6	1,6
Importations (millions $ CAN)					
Canada	889	1 191	1 561	1 702	8,5
États-Unis	1 097	1 665	2 670	2 521	11,0
Canada-États-Unis (%)	81	72	58	68	(2,3)
Exportations (millions $ CAN)					
Canada	118	172	200	221	8,2
États-Unis	1 126	1 291	1 399	1 558	4,1
Canada-États-Unis (%)	10	13	14	14	3,9
Consommation apparente (millions $ CAN)					
Canada	1 570	2 011	2 536	2 798	7,5
États-Unis	15 563	17 530	22 961	23 646	5,4
Canada-États-Unis (%)	10	11	11	12	2,0
Ratio des importations et de la consommation (%)					
Canada	57	59	62	61	0,9
États-Unis	7	9	12	11	5,3

1. Les données portent sur toutes les récoltes de fruits et légumes, y compris celles non cultivées au Canada.

Source : Statistique Canada, n[os] de catalogue 21-603e, 65-202 et 65-203. U.S. Department of Commerce et USDA (données publiées et non publiées) et *The Almanac of the Canning, Freezing and Preserving Industry.*

Le tableau 3.21 et le graphique 3.7 présentent la balance commerciale du Canada pour les 32 fruits et légumes frais décrits plus tôt dans le présent chapitre.

Tableau 3.21

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS
LES TRENTE-DEUX CULTURES LÉGUMIÈRES ET FRUITIÈRES AU CANADA[1]

STATISTIQUE COMMERCIALE

(millions $ CAN)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Taux de croissance annuelle composé 1980-1989 (%)
Fruits											
Exportations	40	48	61	55	45	47	66	69	84	52	3,0
Importations	234	275	315	331	351	376	416	430	451	437	7,2
Balance commerciale	(194)	(227)	(254)	(276)	(306)	(329)	(350)	(361)	(367)	(385)	7,9
Légumes											
Exportations	66	84	92	94	108	96	104	112	129	134	8,2
Importations	308	406	401	494	488	489	541	596	583	662	8,9
Balance commerciale	(242)	(322)	(309)	(400)	(380)	(393)	(437)	(484)	(454)	(528)	9,1
Total de l'industrie											
Exportations	106	132	153	149	153	143	170	181	213	186	6,4
Importations	542	681	716	825	839	865	957	1 026	1 034	1 099	8,2
Balance commerciale	(436)	(549)	(563)	(676)	(686)	(722)	(787)	(845)	(021)	(913)	8,6

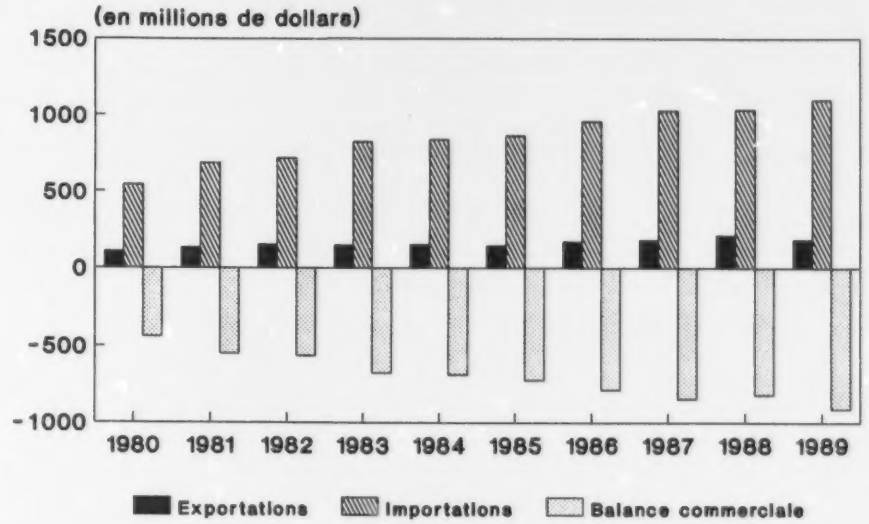
1. Les données portent sur les 32 fruits et légumes décrits plus tôt dans ce chapitre.

Source : Statistique Canada, détail des importations et exportations de marchandises.

Au cours de la décennie, la balance commerciale était négative pour les fruits et légumes frais, le déficit combiné augmentant à un taux annuel composé de 8,6 p. 100. Le déficit commercial des fruits était moindre et augmentait un peu moins rapidement que le déficit légumier. Les exportations fruitières ont augmenté à un rythme de 3 p. 100 au cours des années 1980, tandis que les importations de fruits croissaient à un taux de 7,2 p. 100. Le raisin et la pomme intervenaient en moyenne pour plus de 60 p. 100 de la valeur annuelle des importations, tandis que la pomme et la framboise représentaient plus de 80 p. 100 de la valeur annuelle des exportations.

Le déficit commercial légumier dépassait le demi-milliard de dollars en 1989; son taux d'augmentation au cours de la décennie était de 9,1 p. 100. Les importations légumières ont augmenté un peu plus rapidement que les exportations. Dans les années 1980, la tomate, la laitue, la pomme de terre (y compris la pomme de terre de semence), le poivron et le céleri intervenaient pour près des deux tiers de la valeur annuelle des importations, tandis que la pomme de terre fraîche et la pomme de terre de semence constituaient en moyenne un peu plus des deux tiers de la valeur annuelle des exportations.

GRAPHIQUE 3.7
STATISTIQUE COMMERCIALE CANADIENNE
Fruits et légumes frais



Source : Statistique Canada, Détails sur les exportations et importations de marchandises.

Le tableau 3.22 présente la balance commerciale du Canada pour l'ensemble des fruits et légumes frais importés et exportés par notre pays. Le déficit commercial pour l'ensemble de produits est environ 70 p. 100 plus élevé que pour uniquement les 32 produits cultivés au Canada, les importations d'agrumes et de banane étant les grands responsables de la différence.

Tableau 3.22

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS
STATISTIQUE COMMERCIALE, TOUTES LES CULTURES[1]

(millions $ CAN)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Taux de croissance annuelle composé 1980-1989 (%)
Fruits											
Exportations	43	55	68	63	52	58	75	81	86	55	2,8
Importations	540	622	709	706	796	852	954	976	1 047	1 030	7,4
Balance commerciale	(497)	(567)	(641)	(643)	(744)	(794)	(879)	(895)	(961)	(975)	7,8
Légumes											
Exportations	75	92	103	109	129	115	125	136	135	141	7,3
Importations	349	456	453	485	546	549	607	665	655	729	8,5
Balance commerciale	(274)	(364)	(350)	(376)	(417)	(434)	(482)	(529)	(520)	(588)	8,9
Total de l'industrie											
Exportations	118	147	171	172	181	173	200	217	221	196	5,8
Importations	889	1 078	1 162	1 191	1 342	1 401	1 561	1 641	1 702	1 759	7,9
Balance commerciale	(771)	(931)	(991)	(1 019)	(1 161)	(1 228)	(1 361)	(1 424)	(1 481)	(1 563)	8,2

1. Les données portent sur toutes les récoltes, y compris celles non cultivées au Canada.

Source : Statistique Canada, n[os] de catalogue 65-202 et 65-203.

CHAPITRE IV

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

Points saillants du chapitre

- Au cours des années 1980, d'après les indicateurs de rendement, l'industrie du conditionnement a figuré aussi bien que l'industrie des aliments et boissons et que l'ensemble du secteur de la fabrication en ce qui a trait aux augmentations des prix de produits et de bénéfices et stabilité financiers, et elle a figuré mieux que ces industries pour ce qui est des gains de productivité;
- En 1988, un total de 227 établissements oeuvraient dans le conditionnement des fruits et légumes, dont 190 dans la conserverie et 37 dans la surgélation;
- En 1989, la valeur des expéditions nationales des établissements canadiens de fruits et légumes conditionnés était évaluée à 3,3 milliards de dollars, soit 77 p. 100 du marché canadien;
- Les expéditions et la consommation canadiennes de fruits et légumes conditionnés ont augmenté plus rapidement qu'aux États-Unis; et
- Les exportations canadiennes de fruits et légumes conditionnés ont augmenté plus rapidement que les importations.

1. Introduction

Le présent chapitre dresse le profil de l'industrie canadienne des fruits et légumes conditionnés au cours des années 1980 et complète le profil établi au chapitre III à l'égard des produits frais. L'industrie du conditionnement est un secteur important et dynamique de l'industrie horticole canadienne. En 1989, l'industrie a effectué des expéditions intérieures évaluées à 3,3 milliards de dollars (plus du double de la valeur à la ferme de la production en frais) et a exporté pour un autre 315 millions de dollars. L'emploi dans l'industrie, la moitié localisée en Ontario, s'établissait à près de 18 000 en 1988.

Dans le présent aperçu, on analyse les principaux indicateurs de rendement de l'industrie au cours de la décennie et, dans la mesure du possible, des données à l'échelon régional sont fournies. En très grande partie, les données furent extraites de documents publiés par Statistique Canada. Compte tenu de la forte concentration de la propriété dans l'industrie du conditionnement, une bonne partie de l'information détaillée a dû être présentée sous forme résumée, notamment à l'échelon régional, afin de sauvegarder la confidentialité.

La première partie de l'aperçu touche la structure de l'industrie nationale du conditionnement sur les plans de la taille et de l'emplacement des établissements.

La deuxième partie porte sur la dynamique du marché national en ce qui a trait aux expéditions de l'industrie, tant à la consommation intérieure qu'à l'exportation, ainsi que sur le rôle des importations sur le marché canadien. Les dernières parties renferment

une analyse des principaux indicateurs de rendement et la rationalisation de l'industrie de conditionnement et compare les indicateurs de rendement du marché entre le Canada et les États-Unis.

2. Structure de l'industrie

L'industrie nationale du conditionnement englobe les conserveries (confiseries comprises) et les entreprises de surgélation. Statistique Canada classe le premier groupe au numéro 1031 de la Classification type des industries (CTI) et le deuxième, au numéro 1032, qui touchent les entreprises dont l'activité principale est le conditionnement des fruits et des légumes. Cet important secteur de l'industrie alimentaire produit une grande variété de marchandises conditionnées, notamment certaines gammes importantes de marchandises comme les tomates, le maïs et les pois en conserve, les marinades et condiments en contenants de verre, les jus de pomme et de tomate, ainsi que des produits surgelés comme les frites, les pois, les haricots et le maïs. L'industrie utilise également des fruits et légumes dans le conditionnement secondaire de produits comme les soupes, sauces et sirops.

En grande partie, l'industrie du conditionnement est concentrée près des grands centres de production horticole du Canada. L'Ontario, qui intervient pour plus de la moitié des livraisons de l'industrie, possède des installations de conditionnement situées principalement dans le sud-ouest de la province (régions de Windsor et London) ainsi que dans la ceinture fruitière du Niagara et la région de Toronto. Au Québec, le gros de l'industrie est situé près de Montréal et de même, au Manitoba, près de Winnipeg. En Colombie-Britannique, l'industrie est centrée sur les régions de culture des vallées du Fraser et de l'Okanagan, ainsi qu'à Vancouver. Dans la région de l'Atlantique, le conditionnement de la pomme de terre se fait à l'Île-du-Prince-Édouard et le long de la rivière St. John, au Nouveau-Brunswick, tandis que le conditionnement des fruits se concentre dans la vallée de l'Annapolis, en Nouvelle-Écosse.

En 1988, un total de 227 établissements (usines) faisaient le conditionnement des fruits et légumes au Canada, dont 190 (84 p. 100) étaient des conserveries, tandis que les 37 autres (16 p. 100) faisaient de la surgélation. Le tableau 4.1 présente une ventilation des usines de conditionnement par région, ce qui permet de constater que le nombre total d'établissements au Canada est demeuré relativement stable depuis le début de la décennie. Les départs de l'industrie ont eu lieu presque exclusivement en Ontario, qui regroupait 41 p. 100 des établissements en exploitation en 1987. Le déclin des entreprises de conditionnement en Ontario a été faiblement compensé par l'arrivée de nouvelles installations au Québec, au cours de la période. Dans les autres régions, le nombre total d'établissements est demeuré relativement stable. La section 6 du présent chapitre donne un aperçu de la restructuration récente de l'industrie sous forme de fusions, d'investissements en capital et de fermetures d'usines.

Tableau 4.1

ÉTABLISSEMENTS DE CONDITIONNEMENT PAR RÉGION

Année	Atlantique	(%)	Québec	(%)	Ontario	(%)	Prairies	(%)	Colombie-Britannique	(%)	Canada
1980	19	(8)	59	(25)	108	(47)	13	(6)	33	(14)	232
1981	19	(9)	53	(25)	103	(48)	14	(7)	25	(12)	214
1982	18	(8)	54	(25)	103	(48)	14	(7)	25	(12)	214
1983	18	(8)	61	(28)	96	(44)	13	(6)	29	(13)	217
1984	18	(8)	62	(28)	99	(44)	13	(6)	32	(14)	224
1985	19	(9)	61	(27)	95	(43)	15	(7)	32	(14)	222
1986	19	(9)	64	(29)	92	(41)	13	(6)	34	(15)	222
1987	18	(8)	62	(29)	87	(41)	12	(6)	35	(16)	214
1988	---	---	---	---	---	s.o.	---	---	---	---	227

s.o. = sans objet.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 31-203.

Le tableau 4.2 démontre le nombre d'établissements de conditionnement selon la taille de l'effectif d'employés. Les petits établissements de moins de 50 employés représentent les deux tiers du nombre total d'entreprises, et c'est dans ce groupe qu'intervient la plus grande partie des mouvements annuels, ce qui rend compte peut-être de la vulnérabilité des petits établissements lorsqu'il s'agit de réagir à des variations considérables de la production des récoltes et des rendements.

Tableau 4.2

RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS DE CONDITIONNEMENT SELON L'EFFECTIF

- Conserve et surgélation -

Année	1-19		20-49		50-99		100-199		200+		Total	
	C*	F**	C*	F**	C*	F**	C*	F**	C*	F**	C*	F**
1980	96	11	42	4	24	9	23	2	14	7	199	33
1981	77	8	45	8	21	9	21	4	14	7	178	36
1982	76	9	50	6	18	9	21	4	12	8	177	36
1983	87	12	41	4	21	10	18	5	12	7	179	38
1984	92	11	41	7	25	7	17	5	13	6	188	36
1985	91	10	42	5	21	8	20	5	13	7	187	35
1986	88	12	45	6	21	8	20	3	11	8	185	37
1987	83	11	42	6	20	7	18	6	15	6	178	36
1988	---	---	---	---	---	s.o.	---	---	---	---	190	37

* C = conserve.
** F = surgélation.

s.o. = sans objet.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 31-203.

Des 178 entreprises de conserverie qui ont fait rapport en 1987, 53 avaient au moins 50 employés et 9 seulement de ces établissements étaient situés hors de l'Ontario et du Québec. Deux conserveries seulement, toutes deux en Ontario, comptaient plus de 500 employés. Le nombre d'entreprises de conditionnement de fruits et légumes surgelés dans le groupe des employeurs moyens ou grands (plus de 50 employés) est proportionnellement plus important que dans le secteur des conserveries. En 1987, 19 des 36 entreprises de surgélation entraient dans cette catégorie; cependant, ces entreprises étaient habituellement plus dispersées, sur le plan régional, car 8 seulement des grandes exploitations étaient situées en Ontario ou au Québec.

La plupart des établissements sont de petites entreprises d'appartenance canadienne dont nombre fonctionnent de façon saisonnière. Cependant, la plus grande partie des livraisons sont le fait d'un petit nombre d'entreprises, dont plusieurs ont des installations de fabrication dans plus d'une région du pays. Les entreprises de conserverie, dont le gros des livraisons est fait par des multinationales, sont dominées par des sociétés comme Heinz, Pillsbury, les Soupes Campbell et Nabisco, qui commercialisent leurs produits sous des marques connues à l'échelle nationale. Le secteur des aliments surgelés, qui est encore plus fortement concentré, est en plus grande partie d'appartenance canadienne et dominé par des entreprises comme les Aliments McCain, les Fermes Cavendish, les Aliments Carrière et Omstead Foods (acquis par Heinz en 1991).

3. Marché national

a) Expéditions

Le tableau 4.3 illustre les livraisons nationales de fruits et légumes conditionnés selon leur valeur. Les données, qui englobent les livraisons pour consommation intérieure et pour l'exportation, laissent voir que la valeur des envois a plus que doublé au cours de la période, les gains les plus accusés intervenant dans la première moitié de la décennie.

Tableau 4.3

FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

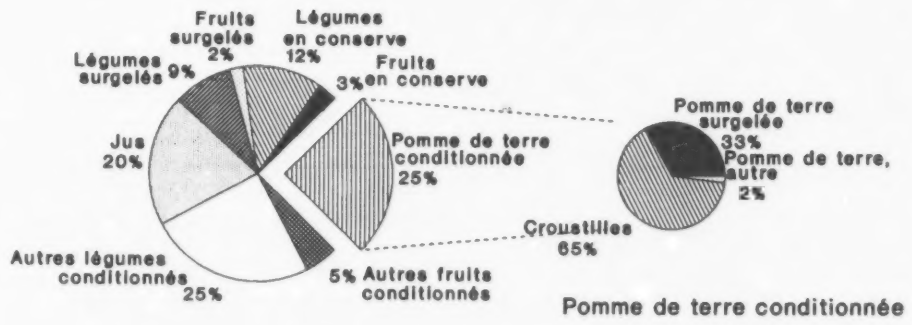
Année	Livraisons totales (000 $) Valeur	% de changement sur la période précédente	IPPI* (1981=100) Fruits et légumes en conserve	Fruits et légumes surgelés
1980	1 485 106	-	86,6	85,8
1981	1 887 754	27	100,0	100,0
1982	2 210 925	17	112,6	109,8
1983	2 094 921	(5)	117,0	112,1
1984	2 363 247	13	121,7	118,4
1985	2 787 749	18	125,8	121,1
1986	2 997 960	8	129,2	121,9
1987	3 277 968	9	135,7	127,2
1988	3 444 136	5	142,5	134,3
1989	3 601 696	5	146,5	141,1

*IPPI = Indice des prix des produits industriels.

Source : Statistique Canada, n[os] de cat. 31-211 et 62-011 et évaluations du Tribunal.

Le graphique 4.1 illustre les expéditions intérieures par catégorie de produits. Les légumes et soupes en conserve, les pommes de terre conditionnées et les jus intervenaient pour environ 70 p. 100 du total de la valeur des livraisons en conditionné en 1989, répartition qui n'a que peu changé au cours de la décennie.

GRAPHIQUE 4.1
EXPÉDITIONS PAR CATÉGORIE DE PRODUITS
FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
Valeur en 1989



Tous les fruits et légumes conditionnés

Source : Questionnaires du Tribunal.

Au tableau 4.4, on retrouve la répartition régionale des expéditions nationales sur quatre ans, soit de 1986 à 1989. La répartition par région est demeurée virtuellement la même toute la période, l'Ontario intervenant pour plus de la moitié de toutes les livraisons. Ainsi que l'indiquent les données de Statistique Canada, les livraisons provenant de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique comportaient divers produits, tandis que celles des régions de l'Atlantique et des Prairies se composaient principalement de produits de conditionnement de la pomme de terre.

Tableau 4.4

EXPÉDITIONS PAR RÉGION

- 1986-1989 -

Région	1986		1987		1988		1989	
	(000 $)	Part %	(000 $)	Part %	(000 $)	Part %	(000 $)	Part %
Atlantique	221 823	7	252 033	8	254 024	7	279 390	8
Québec	510 638	17	561 495	17	581 764	17	593 705	16
Ontario	1 588 497	53	1 754 932	54	1 868 472	54	1 934 241	54
Prairies	396 561	13	416 599	13	431 033	13	489 014	14
Colombie-Britannique	280 441	9	292 909	9	308 843	9	305 346	8
Total des livraisons	2 997 960	100	3 277 968	100	3 444 136	100	3 601 696	100

Source : Statistique Canada, n° de cat. 31-211 et évaluations du Tribunal.

b) Importations

Avant l'ACCEU, la plupart des produits de légumes en conserve et surgelés faisaient l'objet d'un droit *ad valorem* variant de 15 p. 100 à 20 p. 100, tandis que la plus grande partie des produits du conditionnement des fruits étaient frappés d'un taux *ad valorem* allant de 10 p. 100 à 15 p. 100. Les importations de fruits et légumes conditionnés au Canada de sources autres que les États-Unis ont continué en majorité à faire l'objet des tarifs NPF. Cependant, conformément à l'ACCEU, les tarifs sur les importations en provenance des États-Unis diminueront de 10 p. 100 par année jusqu'à atteindre zéro le 1er janvier 1998.

Au tableau 4.5 est illustrée la valeur totale des importations de fruits et légumes conditionnés au cours des années 1980. La valeur du total des importations a augmenté considérablement en 1981, 1984 et 1988, ce qui donne une hausse de 62 p. 100 pour toute la décennie.

Tableau 4.5

FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
TOTAL DES IMPORTATIONS

(000 $)

Année	Valeur	Changement (%) sur la période précédente
1980	484 281	-
1981	576 064	19
1982	575 618	(0)
1983	545 105	(5)
1984	656 176	20
1985	645 123	(2)
1986	631 145	(2)
1987	686 053	9
1988	774 840	13
1989	786 182	1

Source : Statistique Canada, détail sur les importations et publication n° 65-203.

Au tableau 4.6 est illustrée la distribution en pourcentage des importations pour certaines années, par catégorie de produits. Les fruits et légumes surgelés et les produits de conditionnement de la pomme de terre intervenaient pour la partie la plus modeste des importations au cours de la période, tandis que les jus, surtout sous forme de concentrés, représentaient la plus grande catégorie d'importation. Les importations de produits en conserve, en pourcentage de la valeur totale, ont affiché une tendance constante à la baisse au cours de la décennie.

Tableau 4.6

DISTRIBUTION DU TOTAL DES IMPORTATIONS

- Certaines années (%) -

	1980	1983	1986	1989
Fruits et légumes en conserve	32	27	25	23
Fruits et légumes surgelés	5	4	4	6
Jus[1]	36	39	38	38
Légumes conditionnés, autres[2]	7	11	12	13
Fruits conditionnés, autres[3]	17	18	17	18
Pomme de terre conditionnée[4]	2	2	2	2
Total des importations	100	100	100	100

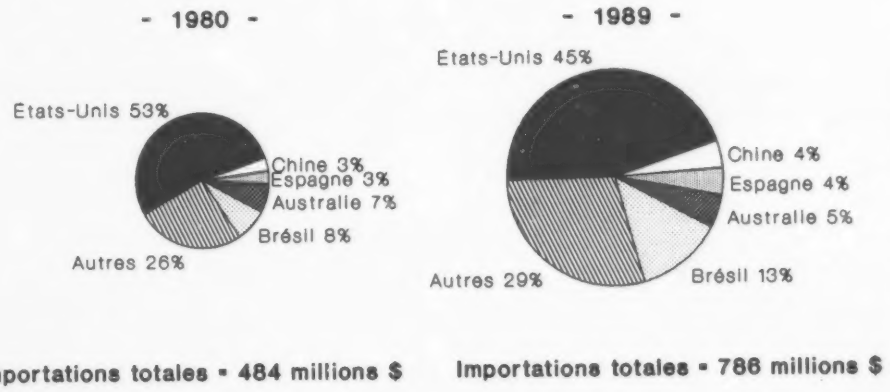
1. Comprend les jus de fruits et de légumes.
2. Comprend les légumes séchés, les soupes, les marinades, les relish ou autres sauces de légumes.
3. Comprend les garnitures de tarte en conserve, les confitures, les gelées, les marmelades, les fruits séchés et autres fruits confits.
4. Comprend les pommes de terre surgelées, les croustilles et les autres produits de conditionnement de la pomme de terre.

Le total des importations peut ne pas donner 100 p. 100, certains chiffres ayant été arrondis.

Source : Statistique Canada, détail sur les importations et publication n° 65-203.

Les importations par principal pays d'exportation, en valeur, sont données au graphique 4.2. Les États-Unis sont de loin la principale source des importations de produits conditionnés, à 45 p. 100 de la valeur totale, soit une baisse de 8 points de leur part depuis 1980. Les produits du Brésil ont marqué les meilleurs gains, obtenant cinq points de part de plus au cours de la décennie. Bien que cinq pays interviennent pour 71 p. 100 des importations en 1989, le reste, soit 29 p. 100, est réparti entre plus de 75 pays, dont aucun individuellement ne représente plus de 2 p. 100 de la valeur totale.

GRAPHIQUE 4.2
IMPORTATIONS CANADIENNES PAR PAYS PRINCIPAL
FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
Certains pays, selon la valeur



Importations totales = 484 millions $

Importations totales = 786 millions $

Source : Statistique Canada, nº de cat. 65-203.

c) Exportations

Au tableau 4.7 est illustrée la valeur des exportations de fruits et légumes conditionnés de 1980 à 1989. Le total des exportations a augmenté annuellement à un rythme assez constant et a plus que doublé en valeur au cours de la décennie. Les légumes surgelés et les produits surgelés de la pomme de terre ont enregistré les plus fortes hausses de pourcentage au cours de la période. Les exportations de fruits et légumes et de jus en conserve ont diminué, en pourcentage, tandis que les exportations de fruits et légumes surgelés et de produits de conditionnement de la pomme de terre ont augmenté. Pendant toute la décennie, les exportations ont constitué un pourcentage relativement constant de la valeur totale des expéditions nationales (environ 9 p. 100).

Tableau 4.7

FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
TOTAL DES EXPORTATIONS

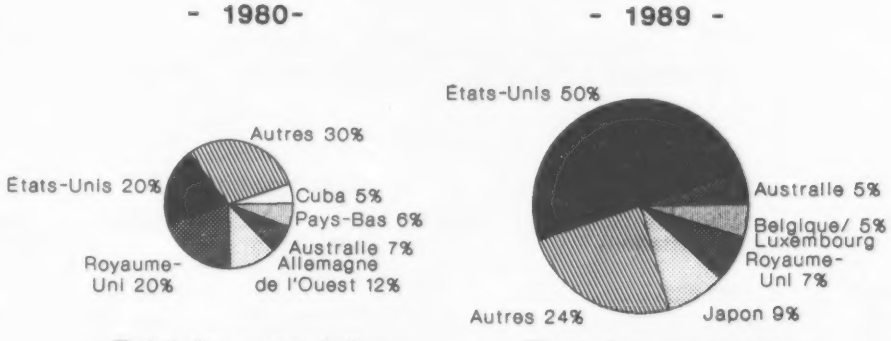
(000 $)

Année	Valeur	Part en % des expéditions de l'industrie
1980	143 274	10
1981	161 467	9
1982	172 409	8
1983	168 981	8
1984	183 717	8
1985	195 111	7
1986	229 432	8
1987	269 515	8
1988	301 334	9
1989	314 667	9

Source : Statistique Canada, détail sur les exportations et publication n° 65-202.

Le graphique 4.3 démontre la destination des exportations canadiennes de fruits et légumes conditionnés. Les exportations aux États-Unis, qui intervenaient pour la moitié du total des exportations en 1989, ont augmenté considérablement au cours des 10 années, passant de 20 p. 100 à 44 p. 100 de 1980 à 1985. On constate également des gains appréciables des exportations à destination du Japon, de la Belgique et du Luxembourg, tandis que les exportations vers le Royaume-Uni et l'Allemagne de l'Ouest accusaient des baisses marquées par rapport aux valeurs de 1980.

GRAPHIQUE 4.3
EXPORTATIONS CANADIENNES PAR PAYS PRINCIPAL
FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
Certains pays, selon la valeur



Total des exportations = 143 millions de dollars

Total des exportations = 315 millions de dollars

Source : Statistique Canada, nº de cat. 65-203.

4. Marché apparent

Globalement, les données sur le marché ont été préparées à partir de renseignements publiés par Statistique Canada. Cependant, les données sur les expéditions après 1986 n'ont pas été publiées, de sorte que le Tribunal a dû recueillir l'information nécessaire directement d'un échantillon d'industries, au moyen de questionnaires.

En outre, la statistique des importations est donnée par Statistique Canada franco-à-bord (f.-à-b.), de sorte que leur valeur est établie au point de livraison directe au Canada. Les livraisons intérieures, par contre, sont déclarées en fonction de la valeur de vente nette. Pour obtenir des valeurs d'importation comparables aux valeurs de livraison, les valeurs f. à b. ont été majorées de 25 p. 100 pour rendre compte des coûts comme le transport, les assurances et les droits de douane. Cette majoration a été calculée à partir des données d'entrée-sortie de Statistique Canada.

Au tableau 4.8, sont présentées des précisions sur l'ensemble du marché canadien. À l'exception de 1983, le marché des fruits et légumes conditionnés a accusé une croissance annuelle constante tout au long de la décennie. Sur 10 ans, les producteurs nationaux ont raffermi leur position sur le marché, gagnant 8 points de part de marché sur les importations concurrentes.

Tableau 4.8

MARCHÉ CANADIEN APPARENT
FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS - TOTAL

(000 $)

	Livraisons nationales (sans l'exportation)	Part %	Importations[1]	Part %	Marché	Indice du marché (1981=100)
1980	1 341 832	69	605 352	31	1 947 184	80
1981	1 726 287	71	720 080	29	2 446 367	100
1982	2 038 516	74	719 523	26	2 758 039	113
1983	1 925 940	74	681 381	26	2 607 321	107
1984	2 179 530	73	820 220	27	2 999 750	123
1985	2 592 638	76	806 404	24	3 399 042	139
1986	2 768 528	78	788 931	22	3 557 459	145
1987	3 008 452	78	857 566	22	3 866 018	158
1988	3 142 801	76	968 550	24	4 111 351	168
1989	3 287 029	77	982 728	23	4 269 757	175

1. Les valeurs CAF (coût, assurance et fret) ont été obtenues en majorant de 25 p. 100 les valeurs f.-à-b. de Statistique Canada. Cette majoration a été calculée à partir des données de Statistique Canada sur les entrées-sorties.

Source : Statistique Canada, détail sur les marchandises, n^{os} de cat. 31-211, 65-202 et 65-203 et évaluations du Tribunal.

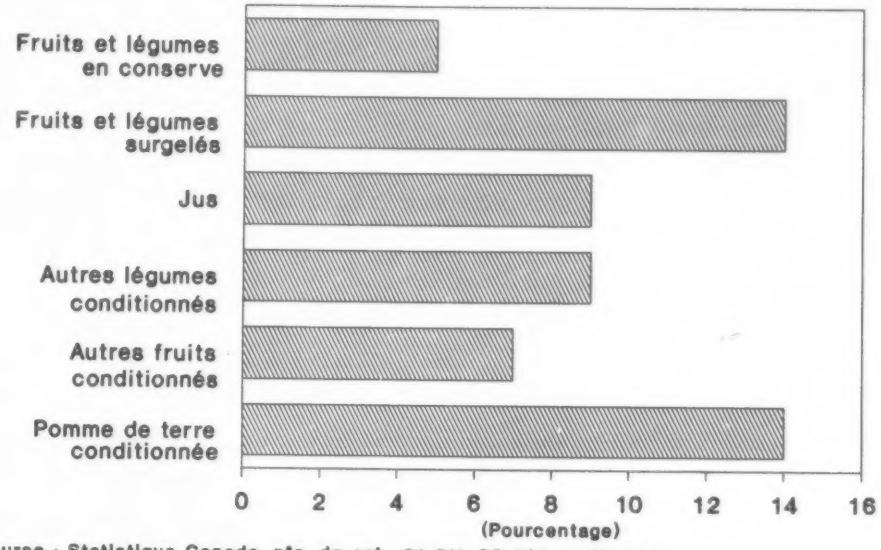
Au graphique 4.4 est illustré le marché canadien apparent en fonction de 6 catégories de produits. Bien que la valeur de toutes les catégories sur le marché ait augmenté au cours de la décennie, les produits en conserve ont affiché le taux de croissance annuelle composé le plus faible, soit d'environ 5 p. 100 par année. Par ailleurs, les fruits et légumes surgelés et les produits de conditionnement de la pomme de terre ont affiché les gains les plus remarquables, avec un taux de croissance composé de 14 p. 100 par année.

GRAPHIQUE 4.4

MARCHÉ CANADIEN APPARENT

En valeur, par catégorie de produits

Taux de croissance annuelle composé, 1980 à 1989



Source : Statistique Canada, n°s. de cat . 31-211, 65-202 et 65-203.

5. Rendement de l'industrie

a) Rendement financier

Tel que démontré au tableau 4.9, les ventes et bénéfices enregistrés par l'industrie du conditionnement ont affiché des gains constants de 1980 à 1987. Les ventes ont augmenté de 68 p. 100 sur huit ans, tandis que les bénéfices bruts et nets ont plus que doublé.

Tableau 4.9

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS*
VENTES ET BÉNÉFICES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Ventes								
Millions $	1 816,4	2 071,3	2 290,4	2 298,3	2 479,8	2 841,2	2 959,5	3 055,7
% de changement		14	11	0	8	15	4	3
Bénéfice brut								
(% des ventes)								
Millions $	381,6	457,7	548,8	562,4	619,3	718,0	819,4	862,3
% de changement		20	20	2	10	16	14	5
Bénéfice net								
(% des ventes)								
Millions $	54,4	69,2	94,4	100,3	123,5	101,7	136,7	147,0
% de changement		27	36	6	23	(18)	34	8

* L'industrie est définie conformément à la Classification type des industries de 1960, CTI 112.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 61-207.

L'industrie des fruits et légumes conditionnés se compare favorablement, sur le plan des bénéfices, à celle de l'ensemble des aliments et boissons et à l'ensemble du secteur de la fabrication (qui englobent l'une et l'autre les fruits et légumes conditionnés). Comme illustré au tableau 4.10, l'industrie du conditionnement, dans la plupart des années après 1981, a généralement dépassé en rendement les deux autres industries, sous les trois indicateurs de rentabilité.

Tableau 4.10

RATIOS DE RENTABILITÉ

- Certaines industries -

	Bénéfice net-ventes			Bénéfice net-actif			Bénéfice net-avoir		
	F&L*	A&B**	Fabr.***	F&L*	A&B**	Fabr.***	F&L*	A&B**	Fabr.***
1980	3,0	2,6	4,9	5,0	5,7	6,6	11,2	14,2	14,9
1981	3,3	2,3	4,2	5,7	5,2	5,4	13,0	13,7	13,2
1982	4,1	2,6	1,4	6,6	5,3	1,7	14,6	14,7	4,2
1983	4,4	3,0	2,5	7,4	6,3	3,3	15,8	16,7	7,9
1984	5,0	2,7	4,1	8,3	5,4	5,5	18,4	14,4	12,7
1985	3,6	2,5	3,2	5,9	4,7	4,2	12,9	11,3	9,6
1986	4,6	3,1	4,4	8,0	5,6	5,6	18,2	13,2	12,3
1987	4,8	3,7	4,6	8,6	6,5	5,6	20,0	16,1	12,4

*F&L = Industrie des fruits et légumes, telles que définie dans la Classification type des industries de 1960, CIT 112.
**A&B = Industrie des aliments et boissons.
***Fabr. = Ensemble du secteur fabrication.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 61-207.

b) Emploi et gains

Au tableau 4.11 sont présentées les données sur les emplois horaires et salariés de l'industrie des fruits et légumes conditionnés. Au niveau national, l'emploi total dans l'industrie a connu une grande stabilité de 1980 à 1988, s'établissant en moyenne à 17 400 employés par année. Cependant, à l'échelle régionale, les niveaux d'emploi ont varié, affichant une augmentation au Québec et dans les Prairies, et une baisse en Colombie-Britannique. Les niveaux d'emploi dans la région de l'Atlantique et en Ontario en 1987 étaient virtuellement les mêmes qu'en 1980.

Tableau 4.11

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
EMPLOI PAR RÉGION

- À l'heure et à salaire -

Année	Atlantique*	%	Québec	%	Ontario	%	Prairies**	%	Colombie-Britannique	%	Canada	%
1980	3 003	17	2 538	14	9 241	53	816	5	1 972	11	17 570	100
1981	2 929	17	2 261	13	9 005	52	1 152	7	1 895	11	17 242	100
1982	2 956	17	2 352	14	8 893	52	1 037	6	1 806	11	17 044	100
1983	2 758	16	2 481	15	8 806	52	1 058	6	1 693	10	16 796	100
1984	3 201	18	2 719	15	9 270	52	878	5	1 660	9	17 728	100
1985	3 172	18	2 724	16	8 772	51	958	6	1 652	10	17 278	100
1986	3 053	18	2 706	16	8 739	51	1 066	6	1 506	9	17 070	100
1987	2 941	17	2 964	17	9 141	52	1 122	6	1 534	9	17 702	100
1988	---------- s.o. ----------										17 824	100

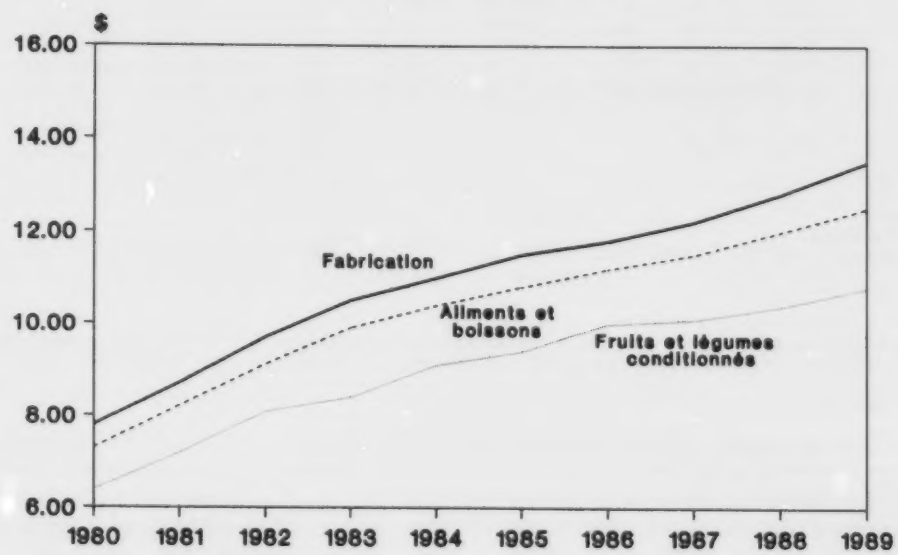
* La région de l'Atlantique englobe la Saskatchewan et CTI 1032 de l'Alberta (surgelés) pour 1980, 1981, 1982 et 1984, afin de protéger la confidentialité.

s.o. = sans objet.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 31-203.

Les gains horaires moyens dans l'industrie des fruits et légumes conditionnés ont augmenté de 69 p. 100 au cours de la décennie. Cependant, dans l'absolu, les gains horaires dans l'industrie du conditionnement ont traîné derrière ceux de l'industrie des aliments et boissons et ceux de l'ensemble du secteur de la fabrication et l'écart au niveau des gains augmente, comme le lecteur peut le constater au graphique 4.5. En 1980, les gains dans l'industrie des fruits et légumes conditionnés étaient de 0,90 $ l'heure inférieurs à ceux de l'industrie des aliments et boissons et de 1,40 $ l'heure inférieurs à ceux de l'ensemble du secteur de la fabrication. Dès 1989, l'écart a augmenté davantage, passant à 1,70 $ l'heure et à 2,70 $ l'heure respectivement. Bien que l'écart se soit élargi dans l'absolu, les hausses annuelles moyennes des gains horaires dans l'industrie des fruits et légumes conditionnés ont été identiques à celles de l'industrie des aliments et boissons, soit 6,7 p. 100 sur 10 ans, et un peu moins que l'augmentation annuelle moyenne de 7 p. 100 enregistrée dans l'ensemble du secteur de la fabrication.

GRAPHIQUE 4.5
MOYENNE DES GAINS HORAIRES
Certaines industries



Source : Statistique Canada, CANSIM.

c) Productivité et investissement

Au tableau 4.12 est illustré, et ce pour certaines industries, la productivité définie comme correspondant au produit intérieur brut en dollars constants de 1981 par employé affecté à la production, de 1980 à 1988. Après 1981, la productivité de l'industrie des fruits et légumes conditionnés a augmenté constamment au cours de la période. En dollars constants, la productivité des employés en 1980 était de 40 400 $ et, en 1988, elle atteignait 56 900 $, soit un taux de croissance annuel composé de 4,4 p. 100. La hausse de la productivité a surpassé celle de l'industrie des aliments et celle de l'ensemble du secteur de la fabrication en 1986 et en 1988 (données de 1987 non disponibles).

Tableau 4.12

EMPLOI, PIB* RÉEL ET PRODUCTIVITÉ DE L'INDUSTRIE**

- Certaines industries -

	Fruits et légumes conditionnés			Aliments			Fabrication		
	Emploi production	PIB	Productivité	Emploi production	PIB	Productivité	Production production	PIB	Productivité
Année	- 000 $ 1981 -			- 000 $ 1981 -			- 000 $ 1981 -		
1980	13 145	531 000	40,4	141 810	6 247 500	44,1	1 346 187	59 460 700	44,2
1981	12 878	501 300	38,9	141 953	6 296 900	44,4	1 337 433	61 648 000	46,1
1982	12 662	514 400	40,6	136 303	6 292 100	46,2	1 205 859	53 702 400	44,5
1983	12 504	577 000	46,1	129 301	6 179 600	47,8	1 193 912	57 168 700	47,9
1984	12 956	625 500	48,3	130 114	6 460 800	49,7	1 240 817	64 541 600	52,0
1985	13 115	615 900	47,0	135 226	6 886 700	50,9	1 305 159	68 180 500	52,2
1986	12 737	690 600	54,2	137 261	6 864 700	50,0	1 351 563	68 968 300	51,0
1987***	s.o.	709 600	s.o.	s.o.	7 083 000	s.o.	s.o.	72 951 800	s.o.
1988	13 254	754 800	56,9	143 502	7 206 200	50,2	1 474 738	77 379 800	52,5
Taux de croissance annuel composé 1980-1988 (%)	0,1	4,5	4,4	0,1	1,8	1,6	1,1	3,3	2,2

* Produit intérieur brut au coût des facteurs, par industrie.
**La productivité est définie comme le produit intérieur brut par employé à la production (en dollars constants de 1981).
***Les chiffres sur l'emploi n'existent que pour l'ensemble de l'activité industrielle.

s.o. = sans objet.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 31-203 et CANSIM.

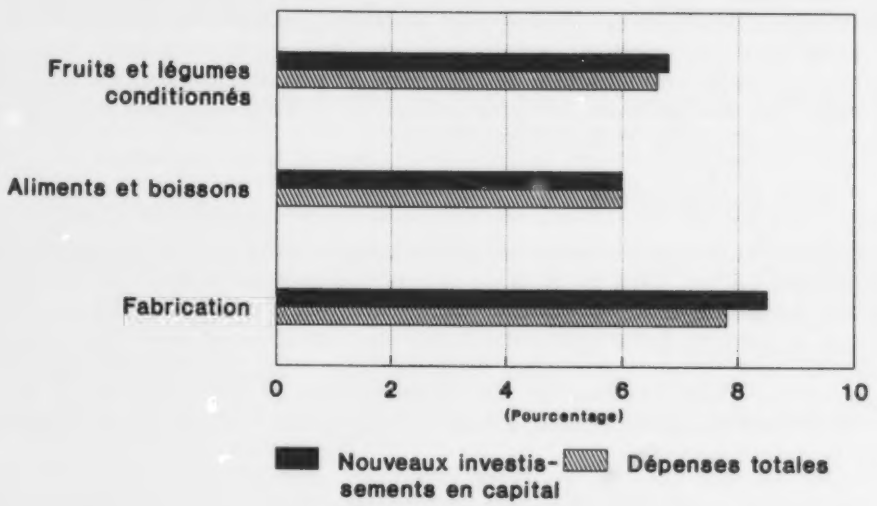
Les investissements annuels en capitaux frais[1] de l'industrie des fruits et légumes conditionnés ont presque doublé de 1980 à 1989, passant de 68 millions de dollars en 1980 à 123 millions de dollars en 1989. En tant que part des dépenses totales d'immobilisations[2], les investissements en capitaux frais ont varié de 60 p. 100 à 70 p. 100 au cours de cette décennie. De plus, les nouveaux investissements dans la construction

1. D'après la définition de Statistique Canada, les investissements en capitaux frais sont le total des déboursements pour la construction et l'acquisition de la machinerie et de l'équipement des producteurs.
2. Les dépenses totales englobent les investissements en capitaux frais et les dépenses de réparation.

sont demeurés assez constants au cours de la décennie, tandis que les nouveaux investissements dans la machinerie ont plus que doublé dans le même laps de temps.

Le taux de croissance annuel composé des nouveaux investissements en capital et du total des dépenses d'immobilisation de l'industrie des fruits et légumes conditionnés était inférieur à celui de l'ensemble du secteur de la fabrication, mais supérieur à celui de l'industrie des aliments et boissons pour la période de 1980 à 1989, comme l'indique le graphique 4.6.

GRAPHIQUE 4.6
DÉPENSES POUR CERTAINES INDUSTRIES
Taux de croissance annuelle composé, 1980 à 1989



Source : Statistique Canada, n°s. de cat. 61-205 et 61-214.

6. Rationalisation de l'industrie du conditionnement

Le 1er janvier 1989 entrait en vigueur l'ACCEU. L'objet principal de cet accord est d'éliminer entre les deux pays les entraves au commerce, qu'elles soient tarifaires ou autres. L'accord a été signé à une époque où tirait à sa fin une période mondiale de fusions d'entreprises, d'acquisitions et de prises de contrôle adossées qui a modifié la structure de nombreuses entreprises et industries. L'accord a fourni un stimulant supplémentaire à la restructuration des entreprises en Amérique du Nord. Nombre de sociétés ont mentionné que pour soutenir la concurrence dans un marché élargi, elles avaient besoin d'apporter des changements structurels très tôt dans la période de 10 ans, et malgré l'élimination progressive des tarifs douaniers en place, plutôt qu'à la fin de la période, lorsque les tarifs auront été éliminés.

Pour soutenir la concurrence sur le marché nord-américain élargi, les entreprises ont besoin de parvenir à de plus grandes efficacités au niveau de la production et de la commercialisation. La restructuration qui en a résulté dans le secteur du conditionnement des fruits et légumes a été générale, touchant les entreprises de toutes tailles, aussi bien les sociétés canadiennes que les multinationales. Bien que la restructuration ou la rationalisation de l'industrie ait pris diverses formes, il est possible de regrouper les changements en trois domaines : fusions et acquisitions, nouveaux investissements en capital et fermetures d'usines[3].

a) Fusions et acquisitions

Pour la plupart, les fusions et acquisitions importantes dans le secteur des aliments et boissons ont eu lieu dans les trois ou quatre ans précédant l'ACCEU. De l'avis des entreprises, les acquisitions et fusions étaient «un bon moyen d'ajouter de nouveaux produits à la gamme d'une entreprise, tout en évitant les risques que comporte le lancement de leurs propres nouvelles marques. «De plus, cela pourrait augmenter les ressources d'une entreprise tout en lui permettant de se débarrasser des gammes de produits à rendement faible, de sorte qu'elle se trouvait dans une meilleure situation pour soutenir la concurrence[4]».

Pendant la période antérieure à l'ACCEU ont eu lieu un certain nombre de fusions et acquisitions qui ont reçu beaucoup de publicité. En ce qui a trait à l'industrie du conditionnement des fruits et légumes, voici quelques-uns des événements les plus importants :

1985 - Nabisco Brands Canada faisait l'acquisition des Conserveries canadiennes Limitée de R.J.R. Nabisco;

1987 - Pillsbury Canada Limitée faisait l'acquisition de la Fraser Valley Foods;

1988 - Hostess Food Products, le plus grand producteur canadien de grignotises, fusionnait avec Frito Lay;
- La Borden U.S. faisait l'acquisition de Humpty Dumpty Canada;

---

3. Les renseignements sur les fusions et acquisitions, les nouveaux investissements en capital et les fermetures d'usines proviennent de la Division du développement du secteur alimentaire d'Agriculture Canada, bulletins trimestriels et annuels sur l'industrie canadienne des aliments conditionnés.
4. Agriculture Canada, bulletin *The Canadian Processed Food Industry*, 1990.

- La Grand Metropolitan du Royaume-Uni faisait l'acquisition de Pillsbury U.S.

b) Nouveaux investissements

Les dépenses consacrées à des projets de nouveaux investissements en capital dans l'industrie nationale des aliments et boissons ont accusé une hausse en 1990 et 1991, malgré les pressions de la récession. Parmi les investissements des entreprises de conditionnement de fruits et légumes qui ont fait l'objet d'une grande publicité, par exemple, pour la construction d'une nouvelle installation, l'expansion d'une usine ou l'achat de nouveaux appareils et de nouvelles machines, mentionnons :

1989
- Investissement de 12 millions de dollars de Pillsbury Canada Limitée dans ses six usines;
- Investissements de 20 millions de dollars de la H.J. Heinz Co. Ltée dans son usine de Leamington;
- Dépenses d'immobilisation de 14,5 millions de dollars des Soupes Campbell Limitée;

1990
- Travaux de modernisation de 30 millions de dollars de l'usine des Fermes Cavendish à New Annan (Île-du-Prince-Édouard);
- Nabisco investit 2,7 millions de dollars pour augmenter la production à son usine de Dresden (Ontario);
- Agrandissement de l'installation de concentrés de Breuvage Cadbury Canada Inc. à Don Mills (Ontario).

1991
- Entrée en production de la nouvelle usine de 36 millions de dollars des Aliments McCain à Carlton (Île-du-Prince-Édouard);
- Investissement par Soupes Campbell Limitée de 9 millions de dollars pour moderniser et agrandir leurs installations de production;
- Investissement par Pillsbury Canada Limitée de 14,5 millions de dollars en améliorations d'équipement;
- Investissement par Strathroy Foods de 2,65 millions de dollars pour l'agrandissement de son usine de légumes surgelés.

c) Fermetures d'usines

Les fermetures d'usines dans l'industrie du conditionnement des fruits et légumes ont augmenté de façon marquée en 1990, mais semblent avoir ralenti en 1991. Parmi les fermetures importantes depuis trois ans, mentionnons :

1989
- Lancement, par Gerber Canada, de plans pour cesser la production d'aliments pour bébés à Niagara Falls;

1990
- Fermeture, par la Cobi Foods, de ses usines multi-produits de Whitby et de Bloomfield (Ontario);
- Fermeture, par les Soupes Campbell Limitée, de l'usine de soupe de Portage-La-Prairie;
- Fermeture, par la Hunt-Wesson, de sa conserverie de tomates à Tilbury;
- Annonce, par la H.J. Heinz Co. Ltée, d'un projet de fermeture de sa chaîne de production de marinades à Leamington, en 1991;
- Fermeture, par la Nabisco Brands Canada, de son usine de conditionnement de la tomate à Leamington (Ontario).

1991 - Fermeture, par la Nabisco Brands Canada, de son usine de Simcoe (Ontario) qui fonctionnait depuis 109 ans;
- Fermeture par Olinda Foods de son usine de conditionnement de la tomate à Ruthven (Ontario).

7. Perspective de l'industrie

Au tableau 4.13, on compare l'industrie canadienne des fruits et légumes conditionnés et l'industrie américaine. En 1988, les livraisons canadiennes équivalaient à 9 p. 100 des livraisons américaines, tandis que la consommation apparente du marché s'établissait à 11 p. 100 de la consommation américaine. Cependant, tandis que les livraisons des producteurs américains n'augmentaient que de façon marginale entre 1985 et 1988 et que l'expansion du marché était nulle, la croissance des livraisons canadiennes et du marché a affiché un taux constant.

Tableau 4.13

INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS
COMPARAISONS CANADA-ÉTATS-UNIS

	1975	1980	1985	1988	Taux de croissance annuelle composé 1975-1988 (%)
Expéditions (millions $ CAN)					
Canada*	982	1 554	2 358	3 067	9,2
États-Unis	12 381	20 675	31 952	33 385	7,9
Canada-États-Unis (%)	8	8	7	9	1,1
Importations (millions $ CAN)					
Canada*	312	607	807	936	8,8
États-Unis	467	1 064	2 893	2 750	14,6
Canada-États-Unis (%)	67	57	28	34	(5,1)
Exportations (millions $ CAN)					
Canada*	73	204	178	263	10,4
États-Unis	663	1 824	1 627	2 288	10,0
Canada-États-Unis (%)	11	11	11	11	0,3
Consommation apparente (millions $ CAN)					
Canada*	1 221	1 957	2 987	3 740	9,0
États-Unis	12 185	19 915	33 218	33 847	8,2
Canada-États-Unis (%)	10	10	9	11	0,8
Ratio des importations - consommation (%)					
Canada*	26	31	27	25	(0,2)
États-Unis	4	5	9	8	5,9

* Il est possible que les données ne correspondent pas aux chiffres contenus ailleurs au présent rapport. Les données qui figurent ici sont comparables aux catégories de produits des États-Unis, dont certains dépassent la portée de la présente saisine.

Source : Canada : Statistique Canada n^{os} de cat. 31-203, 32-218, 32-250 et 65-001.
États-Unis : USDC, Bureau of the Census, *Annual Census of Manufactures.*

Contrairement aux États-Unis, le Canada a connu un déficit commercial annuel sur les fruits et légumes conditionnés pendant toute la période de 1975 à 1988. Au tableau 4.14, on retrouve plus de précisions sur les données commerciales en fonction des groupes de marchandises de base. Le graphique 4.7 illustre le déficit au cours des années 1980. Le déficit commercial global est le résultat d'un déficit commercial sur les fruits et légumes en conserve ou confits et sur les jus, partiellement compensé par un excédent commercial sur les produits surgelés et les produits de conditionnement de la pomme de terre. Bien que la valeur totale du déficit commercial du Canada n'ait que peu changé au cours de la décennie, les importations, en tant que part de la consommation nationale, ont diminué. Par contre, aux États-Unis, les importations de fruits et légumes conditionnés prennent une part croissante de la consommation.

Au cours la décennie, une réorientation est intervenue en ce qui a trait à la source du déficit commercial. En 1980, les États-Unis constituaient 65 p. 100 de la balance négative du Canada, le reste, soit le tiers, étant réparti entre un petit nombre de pays. Dès 1989, la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis avait augmenté considérablement, de sorte que la part des États-Unis dans le déficit commercial était tombée à 42 p. 100[5].

Tableau 4.14

STATISTIQUE COMMERCIALE DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

(millions $ CAN)

Groupes de produits	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Taux de croissance annuelle composé 1980-1989 (%)
En conserve[1]											
Exportations	75	82	82	84	78	86	94	110	124	134	6,6
Importations	277	326	316	301	352	336	344	357	405	423	4,8
Balance commerciale	(202)	(245)	(234)	(217)	(273)	(249)	(250)	(247)	(281)	(289)	4,0
Surgelés											
Exportations	41	53	55	48	51	51	56	83	88	94	9,8
Importations	24	28	30	23	25	26	35	41	45	44	6,9
Balance commerciale	16	26	25	26	27	25	21	42	44	49	13,2
Jus											
Exportations	13	13	13	17	23	23	31	25	26	21	5,4
Importations	175	215	222	213	270	272	239	269	305	297	6,0
Balance commerciale	(162)	(202)	(209)	(196)	(247)	(249)	(209)	(244)	(279)	(276)	6,1
Produits de la pomme de terre[2]											
Exportations	14	13	23	20	31	35	48	51	63	66	18,5
Importations	7	7	7	9	10	12	13	19	20	22	13,3
Balance commerciale	7	6	15	11	21	23	35	32	42	44	22,5
Total											
Exportations	143	161	172	169	184	195	229	270	301	315	9,1
Importations	484	576	576	545	656	645	631	686	775	786	5,5
Balance commerciale	(341)	(415)	(403)	(376)	(472)	(450)	(402)	(417)	(474)	(472)	3,7

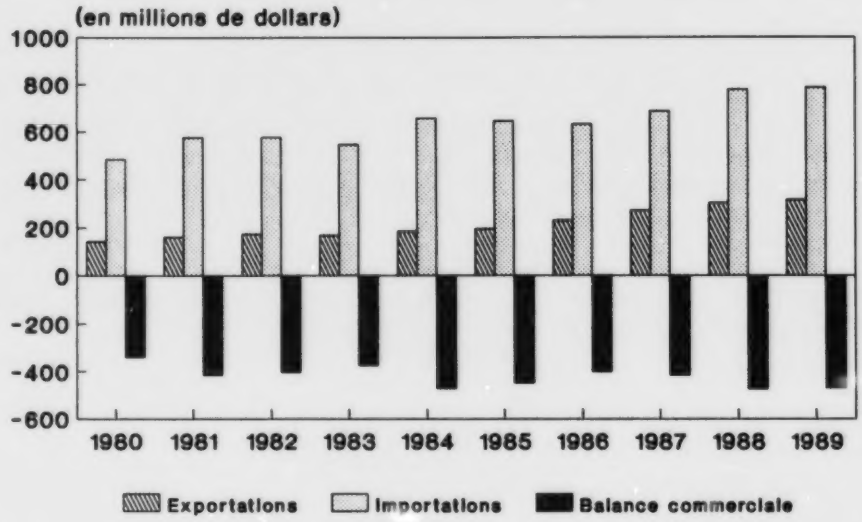
1. Comprend les légumes séchés, les soupes, les marinades, les relish, les sauces aux légumes, les gelées, les garnitures de tarte aux fruits en conserve, les marmelades et les fruits séchés.
2. Comprend les pommes de terre surgelées, en conserve ou séchées ainsi que les croustilles.

Le total peut ne pas donner 100 p. 100, certains chiffres ayant été arrondis.

Source : Statistique Canada n[os] de cat. 65-202 et 65-203.

5. Rapport interne du Tribunal, Profil de l'industrie des fruits et légumes conditionnés, mai 1991, tableaux 10 et 12, graphiques 3 et 4.

GRAPHIQUE 4.7
STATISTIQUE COMMERCIALE CANADIENNE
Fruits et légumes conditionnés



Source : Statistique Canada, n°s de cat. 65-202 et 65-203.

CHAPITRE V

COMMERCIALISATION, TENDANCES DE LA CONSOMMATION ET DISTRIBUTION

Points saillants du chapitre

- Les fruits et légumes frais sont commercialisés au Canada par l'entremise d'un ensemble complexe de divers canaux de distribution réglementés et non réglementés. Il existe des lois habilitantes à l'échelon national et dans chaque province, qui réglementent la commercialisation de la plupart des produits horticoles.
- Les rôles et pouvoirs des commissions (ou conseils) de commercialisation provinciales varient beaucoup, tout comme leurs pouvoirs d'influencer les prix, la qualité et la mise en marché ordonnée.
- Une hausse rapide et constante de la consommation *per capita* de légumes est survenue au cours des deux décennies écoulées, ainsi qu'une croissance encore plus rapide de la consommation de légumes frais.
- Le consommateur exigera de plus en plus la qualité (ce qui, pour les fruits et légumes, équivaut à fraîcheur et attrait), la variété, l'aspect pratique, les valeurs nutritives et le respect de l'environnement. Ces attentes des consommateurs façonneront le marché de l'avenir.
- Les facteurs déterminants dans les décisions d'achat des distributeurs semblent ne pas avoir changé de façon appréciable depuis une décennie. Les distributeurs continuent à compter de plus en plus sur des produits frais comme source de marges élevées et moyen de situer leurs magasins sur le marché. L'importance de la qualité du produit a augmenté, tout comme les niveaux de qualité exigés.
- Les distributeurs formulent des critiques à l'endroit d'une bonne partie des fruits et légumes produits au Canada ainsi que sur les activités de commercialisation de certains producteurs. Les distributeurs sentent un besoin d'améliorer et de prolonger l'utilisation des installations centralisées de refroidissement préalable, de classement et d'emballage, de façon à augmenter la durée d'étalage et à relever l'uniformité de classement et d'emballage, ainsi que la coordination de la mise en marché.
- Dans les régions où il existe peu d'acheteurs importants et un grand nombre de vendeurs non organisés, le pouvoir de négociation des distributeurs est nécessairement accru.

1. Introduction

Dans le cadre de son enquête, le Tribunal a examiné la structure et les systèmes de commercialisation des fruits et légumes frais dans chaque région du pays. Il a de plus commandé une étude sur les politiques d'approvisionnement des distributeurs.

L'objet de ces études était de mieux connaître le système actuel de commercialisation des fruits et légumes frais au Canada, y compris les commissions de mise en marché; d'analyser les forces et les faiblesses des structures de commercialisation dans chaque région; de dégager les caractéristiques des réussites en matière de mise en marché; d'examiner les politiques d'approvisionnement des distributeurs pour savoir si ceux-ci tendent à préférer les fruits et légumes frais importés par rapport aux produits frais canadiens et, le cas échéant, pour quelle raison; et de répondre aux préoccupations éventuelles des conditionneurs pour ce qui est d'obtenir du linéaire pour leurs produits ou de l'augmenter dans les magasins de détail, en raison des pratiques de listage des détaillants.

La deuxième partie du chapitre traite de la commercialisation des fruits et légumes frais et conditionnés au Canada, ainsi que du cadre réglementaire. La partie trois donne un aperçu des tendances de la consommation. Enfin, la partie quatre porte sur l'approvisionnement des distributeurs compte tenu de ces tendances de la consommation.

2. Commercialisation : fruits et légumes frais

Les fruits et légumes frais sont commercialisés au Canada par l'entremise d'un système diversifié et complexe de canaux de distribution réglementés et non réglementés. L'annexe I donne un aperçu schématique de la structure actuelle de distribution. L'annexe J donne un résumé des types de règlements qui s'appliquent à des cultures spécifiques dans chaque province. Les lois habilitantes sont en place au niveau national et dans chaque province pour la commercialisation réglementée de la plupart des produits agricoles. La mesure dans laquelle ces dispositions sont appliquées varie selon la province et le groupe de marchandises. L'efficacité des commissions de commercialisation dépend généralement de la collaboration des producteurs, de la nature de leurs responsabilités, ainsi que de leur capacité de réagir aux forces du marché.

a) Palier fédéral

L'article 95 de l'*Acte constitutionnel* donne au gouvernement fédéral et aux provinces des pouvoirs législatifs conjoints en matière d'agriculture. Au palier fédéral, les lois les plus pertinentes en matière d'agriculture sont la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (LCPA) et la *Loi sur les produits agricoles au Canada* (LPAC).

La LCPA régit le commerce interprovincial et l'exportation des produits agricoles. La loi accorde des pouvoirs fédéraux aux commissions ou conseils provinciaux de commercialisation en matière de commerce interprovincial et d'exportation. Ces pouvoirs sont accordés par suite de la demande d'une province et sont délégués par décret du conseil.

Chacune des commissions (ou conseils) de commercialisation peut exercer les mêmes pouvoirs dans le commerce interprovincial ou l'exportation que ceux que la loi provinciale autorise à l'égard du commerce intraprovincial. Cela s'applique aux domaines tels que l'établissement des prix, le transport, y compris la désignation des expéditeurs, l'emballage, l'entreposage, la commercialisation, y compris la nomination d'agents de vente, les permis et les droits de production ou de vente ou les deux.

Au printemps 1991, les délégations de pouvoirs s'appliquaient à quelque 20 produits fruitiers ou légumiers. Malgré la délégation de pouvoirs, la commission provinciale peut, pour une raison ou une autre, ne pas exercer certains ou la totalité de ses pouvoirs en vertu de la loi provinciale. C'est le cas des vergers en

Colombie-Britannique et, dans une moindre mesure, de l'asperge et des légumes de serre en Ontario. De plus, l'organisme provincial peut n'exister qu'à des fins de surveillance.

La LPAC régit l'établissement de normes et catégories nationales à l'égard des produits agricoles, ainsi que la réglementation de la commercialisation des produits agricoles à l'importation, à l'exportation et dans le commerce interprovincial. La LPAC touche également les permis de vendeurs, l'inspection et le classement, l'homologation des établissements, ainsi que les normes régissant ces derniers. La loi est administrée par la Direction générale de la production et de l'inspection des aliments d'Agriculture Canada. Certaines provinces ont des lois analogues qui, en grande partie, englobent les normes fédérales, mais elles peuvent être plus strictes que les dispositions des lois fédérales et, dans certains cas, constituer des obstacles au commerce interprovincial.

L'importation et la circulation des fruits et légumes frais au Canada sont l'objet premier de deux règlements de la LPAC, à savoir le Règlement sur les fruits et légumes frais et le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage.

Le Règlement sur les fruits et légumes frais établit des normes de classement, d'étiquetage, d'emballage et d'exigences sanitaires pour 31 fruits et légumes frais cultivés au Canada. Le Règlement vise le commerce interprovincial ainsi que les importations et les exportations. Les fruits et légumes qui font effectivement l'objet de normes de classement ne peuvent être importés en vrac. Les particuliers qui possèdent un permis fédéral pour le commerce des produits peuvent obtenir une exemption de l'interdit d'importation en vrac des produits qui seront réemballés ou conditionnés. Pour obtenir une exemption, le destinataire doit communiquer avec le ou les représentants de l'industrie (commission de commercialisation, coopérative ou association) de la province de destination et des provinces voisines. Le ou les représentants de l'industrie répondent aux destinataires en recevant ou en refusant la demande d'importation en vrac. Le destinataire présente ensuite une demande à Agriculture Canada, qui examine celle-ci et la réponse des représentants des producteurs et communique sa décision finale par écrit.

Le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage est conçu pour promouvoir les pratiques commerciales loyales et conformes à la déontologie, dans les échanges internationaux et interprovinciaux de fruits et légumes frais et pour veiller à ce que le producteur reçoive le paiement de ses produits. En conséquence, tous ceux qui font le commerce interprovincial ou international de produits doivent obtenir un permis d'Agriculture Canada. Dans le cas présent, produit désigne tous les fruits et légumes frais, les noix ou les champignons comestibles. Le permis peut être suspendu ou annulé si son titulaire ne respecte pas le règlement. Un Conseil d'arbitrage composé de représentants d'Agriculture Canada et de membres de l'industrie nommés par le Ministre a la tâche d'entendre les plaintes à l'encontre des titulaires de permis soupçonnés de ne pas respecter un ensemble de normes prescrites touchant la vente et l'achat de produits. De plus, un Tribunal d'appel habilité à rescinder les décrets ou décisions du Conseil d'arbitrage a également été créé en vertu de la LPAC et du règlement.

Le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage a été récemment modifié pour interdire la vente en consignation au Canada. La vente en consignation peut provoquer des perturbations du marché et réduire les recettes des producteurs canadiens tout en entraînant une baisse de la qualité des produits offerts aux consommateurs. Les dispositions contre la vente en consignation exigent que la totalité des importations et des envois interprovinciaux soient accompagnés d'un bordereau de Confirmation d'achat et de vente (CAV). Le document contient le nom du vendeur, de l'acheteur, la destination, ainsi que le prix de vente convenu. Le vendeur et l'acheteur doivent signer le bordereau.

Ce document remplace la déclaration habituelle aux Douanes canadiennes. Le bordereau CAV contient également l'information dont a besoin Agriculture Canada pour mettre en application le retour au tarif, adopté dans le cadre de l'ACCEU.

La Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme (LOCPF) permet l'établissement du Conseil national de commercialisation des produits agricoles (le Conseil), dont le mandat est de superviser les organismes administrant les programmes national et régionaux de commercialisation. La LOCPF autorise les producteurs agricoles, sauf les producteurs de lait industriel et de blé, à préparer des plans nationaux ou régionaux de mise en marché. Les plans englobant la gestion des approvisionnements ne sont actuellement autorisés que pour les organismes de commercialisation des oeufs, de la volaille et du tabac. Quatre commissions nationales existent. Elles commercialisent les oeufs de consommation, le dindon, le poulet et les oeufs d'incubation de poulet de chair. Le Conseil a pour tâche de conseiller le ministre de l'Agriculture sur toutes les questions qui touchent la création, le fonctionnement et le rendement des offices nationaux de mise en marché.

Les travaux récents du Conseil dans le secteur de l'horticulture englobent une recommandation d'établissement d'un organisme national de commercialisation de la pomme de terre fraîche, déboutée en appel par la Cour suprême. Plus récemment, en mars 1991, le Conseil présentait au ministre de l'Agriculture un rapport dans lequel il recommandait la création d'un office national de commercialisation de la pomme fraîche, avec pouvoir de gestion des approvisionnements. Le Conseil recommandait que, pour que l'Office puisse gérer efficacement le marché, le plan de mise en marché devait susciter la participation d'au moins quatre provinces productrices et de producteurs intervenant pour 90 p. 100 de la production. L'Office, s'il est approuvé, serait le premier organisme du genre à recevoir un pouvoir de gestion de l'offre à l'échelle nationale pour un produit horticole. Au cours de 1991, le projet a été étudié et évalué par le Ministre.

La compétence sur la commercialisation des produits horticoles cultivés à l'intérieur d'une province appartient à celle-ci. Toutes les provinces ont des lois qui régissent, à des degrés divers, la publicité, le contrôle et la réglementation d'un ou plusieurs secteurs comme la production, le transport, l'emballage, l'entreposage et la commercialisation des produits agricoles sur leur territoire. En règle générale, ces lois prévoient la création d'organismes de surveillance.

b) Palier provincial

i) Colombie-Britannique

En Colombie-Britannique, la *Natural Products Marketing (B.C.) Act* (la Loi) régit la publicité, la production, le transport, l'emballage, l'entreposage et la commercialisation des produits naturels dans la province et prévoit la création de commissions de commercialisation pour administrer les programmes (règlements) de commercialisation des produits visés.

La Loi créait également une commission, la British Columbia Marketing Board, dont le rôle principal est de superviser, entre autres, les activités des cinq commissions horticoles : British Columbia Vegetable Marketing Commission, British Columbia Mushroom Marketing Board, British Columbia Grape Growers' Marketing Board, British Columbia Cranberry Marketing Board et British Columbia Tree Fruit Marketing Board.

Quatre des cinq commissions ont en fait des fonctions réglementaires. La British Columbia Tree Fruit Marketing Board n'a pas de fonction de réglementation parce que l'industrie des fruits de verger a été déréglementée en 1974. Au lieu de cela, elle agit comme organisme de service auprès des producteurs. Trois commissions (Vegetable Commission, Mushroom Board et Tree Fruit Board) ont compétence extra-provinciale déléguée en vertu de la LCPA.

La B.C. Vegetable Marketing Commission est de loin l'organisme de réglementation le plus important de la province. La commission a été créée en 1980 pour assumer la réalisation du programme provincial de commercialisation légumière et remplacer deux commissions qui se faisaient concurrence dans la commercialisation des légumes frais. Le programme autorise la commission à promouvoir, contrôler et réglementer la production, le transport, l'emballage, l'entreposage et la commercialisation de quelque 17 produits[1] à l'échelle provinciale et interprovinciale et à l'exportation en vertu de la LCPA.

La commission se compose de producteurs et est financée entièrement par ses membres. Elle conserve un registre des producteurs et octroie des permis aux grossistes et conditionneurs. En consultation avec les producteurs, elle établit les prix minimums du marché du frais au moins une fois la semaine et négocie annuellement les prix avec les conditionneurs. La commission peut désigner un office par l'intermédiaire duquel doivent être commercialisés tous les produits frais réglementés cultivés dans tel district de la province. Il existe actuellement en Colombie-Britannique sept offices de ce genre. La commission n'utilise pas ses pouvoirs pour contrôler la production. Cependant, elle applique un système de contingents de livraison pour les producteurs. Chaque producteur peut produire plus que son contingent de livraison. Si l'office de commercialisation désigné pour le produit réussit à vendre la production supplémentaire, la commission augmentera le contingent du producteur.

Tous les produits réglementés doivent être classés et emballés dans des contenants approuvés. La circulation des produits nécessite des permis de transport. La commission et (ou) les offices désignés offrent également à leurs membres d'autres services, notamment de promotion, d'information sur les produits, de statistique, de lobbying et de représentation aux échelons provincial et national.

La B.C. Mushroom Marketing Board exerce les pouvoirs que lui accorde la loi en octroyant des permis aux producteurs, en fixant périodiquement les prix minimums et en contrôlant la commercialisation par deux offices de vente autorisés, à savoir la Fraser Valley Mushroom Growers Co-operative Association et la Pacific Fresh Mushrooms Inc. La première vend les produits frais et exploite une conserverie, tandis que la seconde est strictement un comptoir de vente en frais. Les deux organismes offrent des services de classement, de distribution, de commercialisation et de publicité à leurs membres, et font valoir les intérêts des producteurs sur des questions de priorité générale pour l'industrie.

La B.C. Grape Growers' Marketing Board précise les conditions des marchés de raisin vinicole par des négociations avec le Wine Council of British Columbia, qui représente les vineries de la province.

---

1. Ces produits réglementés englobent à la fois des produits frais et conditionnés (voir l'annexe J).

La B.C. Cranberry Marketing Board attribue des contingents aux producteurs et offre d'autres services afin de promouvoir la vente de la canneberge. La commission n'a pas le pouvoir de percevoir des droits des producteurs membres.

La B.C. Fruit Growers Association (BCFGA) est un organisme à participation volontaire dont les membres représentent environ 80 p. 100 des producteurs de fruits de verger de la province. Par l'intermédiaire de la BCFGA, les producteurs possèdent et exploitent la B.C. Tree Fruits Ltd., agent vendeur, ainsi que la Sun Rype Ltd., important conditionneur de produits fruitiers. L'emballage et la livraison des fruits de verger de la Colombie-Britannique sont confiés presque exclusivement aux membres de l'Okanagan Federated Shippers' Association, dont certains sont des coopératives de producteurs. La BCFGA fait la publicité de ses produits, établit les normes de qualité et fait valoir les intérêts des producteurs dans les questions de politique et de réglementation. Elle est également propriétaire-exploitant d'un verger d'essai qui sert à des fins de recherche et de démonstration.

En plus de la BCFGA, il existe de nombreuses coopératives et organisations locales axées sur les produits et offrant divers services à leurs membres, par exemple l'emballage, le conditionnement, la vente et la publicité. Ainsi, la B.C. Raspberry Growers' Association représente la plupart des producteurs de framboise de la province et gère des ententes avec les coopératives de conditionnement. La B.C. Blueberry Co-operative Association s'occupe de l'emballage et de la vente du bleuet frais et conditionné au nom de ses membres, qui représentent quelque 60 p. 100 de l'industrie de la province. La Fraser Valley Strawberry Growers' Association, qui représente la plupart des producteurs de la province, négocie les prix des contrats de conditionnement sous les auspices de la B.C. Vegetable Marketing Commission. Il existe de nombreuses autres associations et coopératives dans le domaine de l'emballage, du conditionnement et de la vente des produits horticoles de la Colombie-Britannique. Pour ne donner que deux exemples, mentionnons la B.C. Coast Vegetable Co-operative, qui conditionne et vend des produits, et la Western Greenhouse Growers Co-operative Association qui se spécialise dans la promotion, l'emballage et la vente de la tomate et du concombre de serre.

ii) Prairies

L'*Alberta Marketing and Agricultural Products Act* permet la création de commissions provinciales de mise en marché. Ces commissions sont créées et gérées par les producteurs pour des producteurs. Toutes les commissions sont soumises à la surveillance de l'Agricultural Products Marketing Council (le conseil) de la province. Le conseil a pour objet d'aider, d'inciter et d'appuyer les producteurs de produits horticoles à prendre de l'expansion, à se développer et à améliorer leur rendement dans l'agriculture mondiale, avec un minimum de réglementation et un maximum de collaboration, tout en tenant compte des intérêts du public. Les membres sont désignés par le ministre de l'Agriculture de l'Alberta.

L'industrie légumière albertaine a trois commissions de commercialisation et deux associations qui, collectivement, défendent les intérêts des producteurs. L'Alberta Potato Marketing Board réglemente la commercialisation de la pomme de terre dans la province, sur le plan interprovincial, ainsi qu'à l'exportation, en vertu des pouvoirs qui lui ont été accordés par la LCPA, en octroyant des permis aux producteurs, en établissant des prix minimums, en percevant des droits et en offrant d'autres services. L'Alberta Fresh Vegetable Marketing Board offre les mêmes types de fonctions et de services à l'échelon provincial. L'Alberta Vegetable Growers Marketing Board, pour sa part, s'occupe de la réglementation des produits conditionnés.

En plus de ces commissions de commercialisation, il existe dans la province deux associations provinciales de produits horticoles : l'Alberta Greenhouse Growers' Association a pour mandat de faciliter le développement de la serriculture, tandis que l'Alberta Market Gardeners' Association a été créée pour faciliter le développement de la culture maraîchère dans la province.

Les champignonnières et les entreprises de serriculture ne sont pas réglementées. Les produits sont généralement vendus directement aux grossistes et aux détaillants.

En Saskatchewan, la *Saskatchewan Agri-food Act* (la Loi) prévoit la création de commissions de commercialisation, ainsi que du Natural Products Marketing Council (le conseil) qui supervise tous les organismes créés en vertu de la loi. Actuellement, seule la Saskatchewan Vegetable Marketing and Development Board (la Commission) est autorisée à réglementer les produits horticoles dans cette province. Son mandat se limite aux légumes, dont les cultures prédominantes sont la pomme de terre, le rutabaga et le chou. La Commission n'a pas le pouvoir de réglementer la production ou les prix. Elle perçoit un droit obligatoire, versé par les producteurs commerciaux. Elle utilise cet argent pour appuyer un développement ordonné de l'industrie des produits horticoles en Saskatchewan.

La Saskatchewan Fruit Growers' Association travaille à l'intérêt général des producteurs fruitiers de la province et diffuse de l'information à l'industrie.

Au Manitoba, la *Loi sur la commercialisation des produits naturels* (la Loi) prévoit la création de conseils et commissions de commercialisation. La commission de commercialisation des produits naturels (Natural Products Marketing Commission) exerce une surveillance sur toutes les commissions créées en vertu de la Loi. Dans le secteur des produits horticoles, la Manitoba Vegetable Producers' Marketing Board est l'organe obligatoire de mise en marché de la pomme de terre de table, de la carotte, de l'oignon, du panais et du rutabaga. Ceux qui font la culture des produits réglementés sont enregistrés et ont des contingents de production d'après les quantités de produits mis en marché antérieurement. Les cultures non réglementées peuvent être vendues par l'intermédiaire des mécanismes de la commission, sur une base volontaire. La commission vend les produits réglementés et non réglementés par un comptoir central de commandes, grâce à son personnel de commercialisation. Les prix sont établis par un comité de l'agence et sont liés directement aux prix des produits livrés à Winnipeg des autres provinces ou des États-Unis. Cette commission réglemente le commerce interprovincial et les exportations dans le cadre des dispositions de la LCPA.

Les produits non réglementés sont vendus directement par les producteurs. Mentionnons notamment le champignon, qui est vendu directement aux grossistes et aux détaillants, ainsi que les fruits, cultivés en quantité limitée et en grande partie récoltés par les consommateurs pour leurs propres besoins. Les marchés de conditionnement et de multiplication de la pomme de terre sont négociés par une association volontaire financée par les producteurs et connue sous le nom de Keystone Vegetable Producers' Association Inc., et le groupe d'expédition négocie séparément avec les expéditeurs.

iii) Ontario

En Ontario, la loi habilitante est la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*. En vertu de cette loi, le Cabinet de l'Ontario a le pouvoir d'établir des programmes de commercialisation, de décider des produits régis par un programme, de constituer des commissions locales et de préciser les modalités de choix des membres des commissions.

Les pouvoirs accordés à une commission par le Cabinet sont précisés dans un règlement appelé «Plan».

La Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario (la Commission) a la responsabilité de surveiller les commissions de commercialisation. Créée en vertu de la *Loi sur le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario*, elle fait partie de ce ministère et se compose de fonctionnaires et de personnes de l'extérieur désignées. La Commission précise les détails du plan de commercialisation d'une commission de mise en marché, détails qui sont ensuite incorporés à un règlement de «commercialisation». Si un groupe de producteurs veut créer un plan ou une commission de commercialisation, il doit en faire la demande à la Commission et prouver qu'il représente tous les producteurs du produit à réglementer. La Commission formulera ensuite une recommandation au ministre de l'Agriculture, qui en retour, présentera la question à la décision du Cabinet.

La Commission d'appel pour les produits agricoles est un organisme quasi-judiciaire qui tranche les appels interjetés des décisions des commissions de commercialisation.

Les commissions ontariennes de commercialisation peuvent être groupées selon qu'elles ont le pouvoir de négocier les conditions de vente (avec recours à la conciliation et à l'arbitrage) ou d'établir les prix et de réglementer les pratiques de mise en marché. Aucune commission ontarienne n'a de contrôle sur la production.

Il existe cinq commissions des fruits et légumes, qui peuvent être rangées sous la catégorie des commissions négociatrices parce qu'elles ont pour objet les produits vendus aux conditionneurs. Il s'agit de la Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers (COCPM), de la Commission ontarienne de commercialisation des pommes de terre, de la Ontario Asparagus Growers' Marketing Board, de la Commission de commercialisation du raisin de l'Ontario, ainsi que de l'Ontario Berry Growers' Marketing Board.

La COCPM a la responsabilité de négocier les conditions de vente des 12 cultures maraîchères de conditionnement, dont la valeur brute à la production s'établissait à près de 115 millions de dollars en 1990, comparativement à 86 millions de dollars en 1981. Approximativement 1 400 producteurs passaient des marchés à l'égard de ces cultures en 1990, comparativement à 2 600 en 1981. Le volume total des marchés est passé de 810 000 tonnes en 1981 à 931 000 tonnes en 1990. On s'attend en 1991 à un déclin d'environ 15 p. 100 des marchés de tonnage, en partie en raison de fermetures d'usines et d'une baisse des contrats. Ces dernières années, des progrès appréciables ont été réalisés dans le mécanisme de négociation, car les producteurs et les conditionneurs ont fini par reconnaître la nécessité d'une plus grande coopération, devant le resserrement de la concurrence internationale. Au cours des quelques dernières années, nombre de lourdeurs du système ont été éliminées. La COCPM est devenue un organisme plus souple, plus réceptif aux besoins des producteurs et des conditionneurs.

Les commissions ontariennes de commercialisation des pommes de terre et de l'asperge négocient les conditions de vente de toute la production de pomme de terre et de l'asperge de conditionnement, respectivement, tandis que la Commission de commercialisation du raisin de l'Ontario négocie les prix du raisin de conditionnement et établit les conditions de vente par voie de règlement. L'Ontario Berry Growers' Marketing Board n'est pas active pour le moment.

Il existe cinq commissions des fruits et légumes dont l'objet est de fixer les prix et de réglementer les méthodes de commercialisation, à savoir la Commission ontarienne de commercialisation des pommes de terre de consommation immédiate, l'Ontario Greenhouse Vegetable Producers' Marketing Board[2], la Commission ontarienne de commercialisation des pommes, la Commission ontarienne de commercialisation des fruits tendres et la Commission ontarienne de commercialisation du raisin de table. Les commissions de commercialisation de l'asperge, de la pomme et des fruits tendres ont le pouvoir de fixer les prix des marchés du frais et du conditionnement, tandis que les trois autres ne fixent les prix que pour le marché du frais.

Maintenir les prix de vente des fruits et légumes frais n'est que l'une des nombreuses difficultés des commissions ontariennes de mise en marché. La Commission de la pomme de terre a dû rescinder son décret de prix de juillet 1990, car elle n'a pu maintenir les prix du marché en raison d'un excédent de produit à la commercialisation. La Commission n'a pu reprendre la maîtrise du marché pendant cette saison de vente. La Commission de l'asperge[3] a suspendu pour une période indéterminée son office central de vente de l'asperge fraîche, en raison de la mesure dans laquelle le prix établi était miné. De plus, la Commission de serriculture a des difficultés considérables à vendre au prix fixé. Dans un certain nombre d'études[4] des structures, des systèmes et de la commercialisation, réalisées au cours des années 1980, on a identifié certaines des faiblesses de l'industrie ontarienne. Parmi ces faiblesses, dont nombre s'appliquent tout autant à d'autres provinces, sont compris :

- fragmentation de l'industrie
  - les rôles et responsabilités des nombreux intervenants de l'industrie sont souvent confus et se chevauchent;
- niveau élevé de participation des producteurs à la commercialisation
  - nombre de producteurs assument de multiples rôles, de l'emballage à la vente, ce qui intensifie la concurrence interne, plutôt qu'aux importations;
- manque de pouvoirs d'exécution des commissions de commercialisation
  - souvent, les commissions qui offrent un système centralisé d'établissement des prix n'ont pas les pouvoirs d'exécution et sont contournés par les producteurs;
- recours non uniforme aux grossistes
  - les producteurs ont tendance à contourner les grossistes, à commercialiser directement leurs produits. Les grossistes, qui servent à la fois le marché de détail, ainsi que les hôtels,

---

2. La Commission de serriculture est actuellement sous tutelle financière.
3. La Commission de l'asperge continue à négocier les prix pour la production de l'asperge destinée au conditionnement.
4. - *Analysis of Factors Affecting Foreign vs. Domestic Sourcing of Fresh and Processed Fruits and Vegetables in the Food Service and Retail Sector*, 1985, par le Conseil canadien de l'horticulture, pour Agriculture Canada.
   - *Study of Current Market Structures - Systems in Ontario*, 1987, par les experts-conseils Coopers and Lybrand, pour l'Ontario Fruit and Vegetables Growers' Association.
   - *Ontario Fresh Fruit and Vegetable Industry Marketing Study*, 1988, projet de l'OFVGA, d'Agriculture Canada et du ministère ontarien de l'Agriculture et de l'Alimentation.

restaurants et communautés, comptent surtout sur les importations;

- concurrence locale et régionale
  - les producteurs se font souvent concurrence les uns aux autres, plutôt que de faire face collectivement aux importations;
- variation dans la qualité du produit et les normes d'inspection
  - il existe des variations considérables dues aux conditions météorologiques, aux conditions de culture et au traitement postrécolte des produits; le classement et l'inspection manquent d'uniformité, d'où des prix moindres et une image de qualité moins favorable;
- emballage variable
  - les variations considérables au niveau de l'emballage influent sur la qualité du produit et son identification;
- instabilité des prix
  - pour les cultures réglementées, les commissions de commercialisation n'ont pas le pouvoir de faire appliquer les prix; dans le cas des cultures non réglementées, la concurrence entre producteurs et le manque d'information sur le marché entraînent l'instabilité.

À la suite d'analyses des systèmes de commercialisation en Ontario et dans d'autres paliers de compétence au Canada et ailleurs, les études ont dégagé plusieurs caractéristiques de succès en commercialisation, notamment :

- en fonction du marché - les fruits et légumes sont cultivés en fonction d'exigences précises du marché sur les plans du type, de la variété, du moment et de la qualité et ils sont emballés pour répondre à ces exigences;

- renseignements sur le marché - on recueille et on diffuse des renseignements opportuns pour répondre aux demandes des consommateurs;

- orientation de marché - l'établissement des prix réagit au marché et la livraison sur le marché est coordonnée pour adapter l'offre à la demande et faciliter la stabilisation des prix;

- ventes centralisées - ce mécanisme établit une séparation entre les producteurs et la fonction de vente et optimise le contrôle-qualité, l'emballage, l'entreposage et la livraison, tout en permettant une plus grande stabilité dans l'établissement des prix;

- coopération et éducation des producteurs - cela favorise la compétitivité et relève la position de l'industrie locale sur le marché.

Le Tribunal a constaté pendant son enquête que la centralisation des ventes est la pierre angulaire des commissions, coopératives et autres organismes qui réussissent, d'un océan à l'autre. Parmi les exemples, mentionnons la Western Greenhouse Growers Co-operative de la Colombie-Britannique, la Manitoba Vegetable Producers' Marketing Board, la Bayshore Vegetable Shippers et la Commission ontarienne de commercialisation des fruits tendres la Projama, au Québec, ainsi que la Kings Produce Ltd. et les Linkletter Farms, dans les Maritimes. Invariablement, ces organismes observent des normes élevées

en ce qui a trait à la qualité des produits et de l'emballage, ainsi qu'un professionnalisme en commercialisation.

Ces exemples prouvent amplement la nécessité de partenariats efficaces entre les producteurs dans toutes les parties du pays, afin de récupérer et de maintenir leurs parts de leurs marchés respectifs. Il existe d'énormes perspectives de croissance des ventes nationales (remplacement des importations) dans la plupart des régions du pays, particulièrement en Ontario et au Québec, ainsi qu'au niveau des exportations aux États-Unis.

La délégation de décret pour réglementer le commerce international et l'exportation en vertu de la LCPA s'applique actuellement à neuf produits horticoles cultivés en Ontario.

L'Ontario Fruit and Vegetable Growers' Association (OFVGA) est l'organisme parapluie des agriculteurs ontariens. L'OFVGA est reconnue par le gouvernement et l'industrie en tant que représentante officielle de l'industrie devant les organismes nationaux et internationaux. Parmi ses activités, mentionnons le lobbying et la liaison avec les gouvernements, la promotion des produits ontariens par l'entremise de la Fondation fraîcheur égale saveur et d'Ontario terre nourricière, ainsi que la publication d'une revue de l'industrie The Grower. L'Association compte plus de 11 000 agriculteurs et 45 organismes, y compris des associations locales de producteurs et neuf commissions de commercialisation. L'Association se finance au moyen de droits sur les contenants et des cotisations des commissions de commercialisation du secteur du conditionnement.

L'Ontario Horticultural Marketing Service (OHMS) a été fondé en 1988 par l'OFVGA comme moyen d'offrir des services de commercialisation aux producteurs et de favoriser une renaissance de l'industrie. L'organisme est né à la suite d'une étude de commercialisation des fruits et légumes frais de l'Ontario. Pour diverses raisons, notamment le manque de fonds, cette entreprise a connu un succès limité.

Il existe également un certain nombre d'associations et coopératives locales, la plupart affiliées à l'OFVGA. Ces associations, financées par des cotisations volontaires, offrent généralement aux producteurs de produits spécifiques des renseignements techniques et de mise en marché, tout en faisant valoir leurs intérêts. Mentionnons trois des plus grandes associations, soit la Bradford and District Growers' Association, l'Essex County Associated Growers et la Niagara Peninsula Fruit and Vegetable Growers' Association. Les trois principales coopératives sont la Norfolk Fruit Growers' Co-op, la Prince Edward County Fruit Growers' Co-operative et l'Eastern Ontario Vegetable Growers' Co-op. Un des grands organismes qui ne fait pas partie de l'OFVGA est la Bayshore Vegetable Shippers, qui fournit à 130 producteurs un centre d'expédition et de réception à Burlington.

Le Marché des produits alimentaires de l'Ontario, qui fonctionne sous les auspices de la *Loi sur le Marché des produits alimentaires de l'Ontario*, a été créé pour offrir aux producteurs et grossistes ontariens un marché central où vendre leurs fruits et légumes. Environ 20 p. 100 des fruits et légumes frais cultivés en Ontario sont vendus à cet endroit. De plus, c'est un marché central de revente des fruits et légumes importés. L'installation occupe un emplacement de 40 acres à Etobicoke et loue des terrains, des locaux d'entreposage, des bureaux et autres installations aux producteurs, grossistes et autres. L'exploitation de l'établissement est financée par les recettes des baux et autres frais de service.

iv) Québec

Au Québec, la commercialisation ordonnée des produits agricoles, des aliments et du poisson est régie par la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles alimentaires et de la pêche*. Cette dernière prévoit la création de la *Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec* (la Régie).

Les producteurs peuvent présenter à la Régie un plan de réglementation de la production et de la commercialisation de certains produits agricoles cultivés dans une région désignée ou définis par une utilisation finale spécifique. La Régie vérifie le niveau d'acceptabilité du plan chez tous les producteurs des produits désignés. Le plan envisagé englobe la création d'un organisme administratif appelé «office» dans la loi. L'office peut se composer d'un certain nombre d'agriculteurs, ou ces derniers peuvent désigner un syndicat ou une coopérative responsable de l'exécution du plan. À l'approbation du plan, l'office fixe les conditions (avec l'approbation de la Régie) de production et de commercialisation des produits visés par le plan. De plus, l'office est l'agent des producteurs dans les négociations avec les représentants de la clientèle, sur les marchés du frais et du conditionné. À défaut de parvenir à un accord, on cherche à obtenir un règlement par l'entremise d'un conciliateur désigné par la Régie. En règle générale, les plans conjoints ne s'appliquent pas aux ventes directes des producteurs aux consommateurs. Cependant, la Régie a le pouvoir d'exiger que les ventes directes se conforment aux conditions stipulées dans un plan conjoint déjà adopté à l'égard des produits particuliers.

Les horticulteurs ont approuvé cinq plans conjoints qui portent sur sept légumes de conditionnement (haricots jaunes et verts, pois verts, maïs sucré, concombre, asperge et tomate), ainsi que la pomme, la pomme de terre, le bleuet et l'oignon. Actuellement, la réglementation de mise en marché est en vigueur à l'égard des sept légumes de conditionnement et des pommes à jus.

Les agriculteurs sont représentés à l'échelon local par un syndicat qui défend les intérêts généraux de tous les producteurs d'une région géographique. Dans une même région, les producteurs qui cultivent le même produit peuvent être représentés par un syndicat spécialisé. Ces syndicats sont réunis en fédérations régionales et provinciales. L'Union des producteurs agricoles du Québec (UPA) est la confédération des fédérations régionales et provinciales de syndicats spécialisés. Tous les producteurs du Québec sont représentés à l'échelon provincial par l'UPA et en sont obligatoirement membres. L'UPA est accréditée par la Régie pour promouvoir les intérêts de tous les agriculteurs.

Dans le secteur horticole, il existe quatre fédérations spécialisées en fonction de leurs intérêts, à savoir la Fédération des producteurs de pommes, la Fédération des producteurs de pommes de terre, la Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec, ainsi que la Fédération des producteurs maraîchers. En règle générale, les objectifs de ces fédérations sont de regrouper les syndicats de producteurs, d'administrer des plans conjoints et de participer à leur gestion par l'entremise des syndicats affiliés, d'étudier les problèmes de production et de commercialisation, de collaborer à la diffusion des sciences et techniques en agronomie, de renseigner les producteurs sur la production et la vente des produits agricoles, d'exercer une surveillance et d'apporter son concours en matière d'élaboration de lois pertinentes et enfin, de servir l'image publique des producteurs.

La Fédération des producteurs de pommes du Québec représente les pomiculteurs. Cependant, un mécanisme de réglementation des prix acceptable pour la majorité des pomiculteurs n'a pas été établi pour le marché de la pomme fraîche.

La Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec représente les cultivateurs de pommes de terre. En 1983, les producteurs ont rejeté un projet de comptoir central de vente obligatoire pour la pomme de terre fraîche. La totalité de la production de pomme de terre de la province est en vente libre. Le prix de la pomme de terre de conditionnement est négocié entre les producteurs et les conditionneurs dans le cadre de marchés individuels.

La Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec administre un plan conjoint et négocie les prix et les conditions de vente avec les représentants de l'industrie du conditionnement pour sept légumes de conditionnement.

La Fédération des producteurs maraîchers du Québec regroupe les producteurs de fruits et légumes frais, sauf les producteurs de pomme et de pomme de terre. Deux des syndicats membres, à savoir le Syndicat des producteurs d'oignons du Québec et le Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, administrent des plans conjoints régissant l'oignon jaune et le bleuet respectivement. Cependant, aucun mécanisme de fixation des prix n'a été encore approuvé à l'égard de ces plans conjoints. Quoi qu'il en soit, les producteurs de bleuet se sont regroupés spontanément et vendent par l'entremise d'un unique comptoir de commande.

Tout comme dans les autres grandes régions productrices du pays, il existe de nombreuses associations, coopératives et sociétés volontaires dont l'objet est de promouvoir des intérêts particuliers. À titre d'exemple, la Coopérative des pomiculteurs du Québec et la Coopérative du Mont Saint-Hilaire entreposent la production de pomme pour la revendre aux emballeurs. La Société coopérative agricole du Sud de Montréal commercialise les produits de ses membres sur les marchés nationaux et à l'exportation, ainsi que les produits de plusieurs entreprises appartenant à des producteurs locaux.

La pomme est le seul produit agricole au Québec pour lequel il existe une délégation de pouvoir de décret pour réglementer le commerce interprovincial et l'exportation en vertu de la LCPA.

v) Atlantique

Au Nouveau-Brunswick, la *Farm Products Marketing Act* (la Loi) permet l'établissement de la Commission de commercialisation des produits de ferme. Parmi les pouvoirs que lui accorde la Loi, la Commission peut recommander au ministre de l'Agriculture des plans de mise en marché. Il existe trois commissions des produits horticoles dans la province, à savoir l'Agence de la pomme de terre du New Brunswick, la New Brunswick Apple Marketing Board et la New Brunswick Greenhouse Growers' Marketing Board.

L'Agence de la pomme de terre (l'Agence) a le pouvoir de promouvoir, de surveiller et de réglementer la commercialisation de la pomme de terre au Nouveau-Brunswick, d'effectuer des recherches et d'informer ses membres en matière de nouveautés dans la production et la commercialisation. L'Agence a le pouvoir d'imposer des contingents, de fixer les prix, de faire la publicité de la pomme de terre, de faire du lobbying au nom des producteurs et de formuler des règlements sur le contrôle des

maladies. Actuellement, l'Agence négocie les prix de la pomme de terre de conditionnement, mais ne régit ni ne négocie les prix sur le marché du frais.

La New Brunswick Apple Marketing Board (la commission) délivre des permis à tous les producteurs, mais n'a pas le pouvoir de fixer les prix ou de contrôler la circulation des pommes. Le prix de gros de la pomme de consommation est fixé par un comité négociateur officiel qui fonctionne en autonomie par rapport à la commission.

La Greenhouse Growers' Marketing Board établit les prix minimums de vente en gros et au détail des plants de semis. Ces prix minimums sont exécutoires. L'organisme a le pouvoir de fixer les prix des produits horticoles, mais ne l'exerce pas pour le moment. Le prix des légumes de serre est fixé par les grossistes, après consultation des principaux producteurs.

Les associations provinciales ou de produits, par exemple la New Brunswick Fruit Growers' Association, sont au service des intérêts généraux des producteurs horticoles de la province.

La pomme de terre est le seul produit à l'égard duquel il y a délégation de pouvoir en vertu de la LCPA dans la province.

En Nouvelle-Écosse, la *Natural Products Act* permet l'établissement du Nova Scotia Natural Products Marketing Council (le conseil). Parmi ses pouvoirs, le conseil a le droit d'établir des commissions de produit pour l'exécution de plans en vertu de la loi, de créer des organismes de négociation de prix relativement à tout programme et d'exiger des personnes inscrites qui produisent ou commercialisent un produit naturel qu'elles paient des droits de permis ou les frais prévus au plan.

Le conseil a créé trois commissions de commercialisation de produits agricoles : Nova Scotia Potato Marketing Board, Nova Scotia Processing Pea and Bean Growers' Marketing Board et Nova Scotia Greenhouse Vegetable Marketing Board.

La Nova Scotia Potato Marketing Board a le pouvoir de réglementer tous les aspects de la production et de la mise en marché de la pomme de terre de culture locale. Actuellement, elle n'exerce pas sur la production les pouvoirs prévus au règlement. Elle fixe les prix de vente minimums de la pomme de terre fraîche ou de consommation immédiate, avec l'accord d'un comité des prix composé de producteurs et de détaillants. Le prix minimum est respecté sur un base volontaire et souvent coupé par certains producteurs afin de soutenir la concurrence et les prix inférieurs de la pomme de terre provenant d'autres provinces et des États-Unis. Les prix du marché du conditionnement ne sont pas réglementés. La Nova Scotia Potato Marketing Board ne participe qu'à l'établissement des prix de la pomme de terre à croustilles, en se faisant l'agent des producteurs dans les négociations avec les conditionneurs.

La Processing Pea and Bean Marketing Board négocie le prix des pois et haricots de conditionnement avec la Cobi Foods Inc.

La Greenhouse Vegetable Marketing Board délivre des permis à tous les producteurs et perçoit des droits. Elle fait la promotion de la serriculture en général et aide les producteurs dans le développement de marchés. Elle appuie les producteurs par l'achat collectif de matériel, par exemple les contenants ou conteneurs. Actuellement, elle propose des prix de vente minimums à la production.

La production et la commercialisation des fruits ne sont pas réglementées en Nouvelle-Écosse. Cependant, il existe des associations spécialisées de produits qui oeuvrent de façon active dans l'intérêt des producteurs. La Nova Scotia Fruit Growers' Association participe à la promotion des produits grâce à des fonds versés volontairement par les producteurs. La Blueberry Producers' Association of Nova Scotia mène des activités analogues. Quatre grands emballeurs, dont la Scotian Gold Cooperative, commercialisent approximativement les trois quarts de la production de pomme fraîche de la Nouvelle-Écosse.

À l'Île-du-Prince-Édouard, la *Natural Products Marketing Act* (la Loi) permet l'établissement de commissions de commercialisation des produits horticoles, ainsi que du PEI Marketing Council, dont la tâche est d'exercer une surveillance sur les commissions créées en vertu de la Loi. La Commission de la pomme de terre (Potato Board) est la seule commission de mise en marché créée en vertu de la Loi. Elle représente tous les producteurs de pomme de terre de la province, mais ne réglemente ni la production ni les prix. Le Potato Processing Council, qui est un comité de cette commission, représente les producteurs dans les négociations contractuelles avec les conditionneurs. L'une des grandes activités de la commission est d'exploiter l'Elite Seed Farm, pour la propagation des semences. Cette ferme est propriété des producteurs. La commission perçoit des droits sur les ventes de pomme de terre afin de financer la ferme de semences et d'acheter de la publicité générique.

En plus de la Commission de la pomme de terre, il existe un certain nombre d'associations et de coopératives dont l'objet est la commercialisation des produits agricoles. Dans certains cas, ces organismes défendent également les intérêts généraux des producteurs. À titre d'exemple, la PEI Vegetable Growers' Co-op (la Co-op) fournit des installations d'entreposage et agit comme comptoir de vente pour certains légumes expédiés sur le continent. Elle offre également des services d'information et fait connaître les points de vue des producteurs légumiers. La Co-op sert également de comptoir de commande pour la commercialisation de certains fruits.

À Terre-Neuve, la Newfoundland Vegetable Marketing Board (la Commission) est une commission exploitée par les producteurs en vertu de la *Newfoundland Natural Products Marketing Act*. La Commission a le pouvoir de réglementer la production locale et les prix des grandes cultures légumières. Les cultures prédominantes sont le rutabaga, le chou, la pomme de terre, la betterave et la carotte. Une grande partie de la culture légumière de Terre-Neuve est commercialisée individuellement par les producteurs, soit directement dans le champ ou à partir d'entrepôts agricoles à la ferme. Cette pratique a contribué au succès limité de la commission en matière de réglementation des prix et de la production.

3. Tendances de la consommation

Les systèmes de commercialisation fédéral et provinciaux décrits ci-dessus ont été créés afin d'assurer un transfert ordonné et efficace des produits fruitiers et légumiers des producteurs aux consommateurs. Afin de produire et de commercialiser effectivement une grande variété de fruits et légumes dans toutes les régions du pays, les producteurs, les conditionneurs, et les commissions de mise en marché fédérales et provinciales doivent connaître les tendances de la consommation et les habitudes de consommation. La société canadienne a connu une transformation importante au cours des dernières décennies, et d'autres changements importants auront lieu au cours des années 90. Le succès de l'industrie horticole dépendra, en grande partie, de sa capacité de faire face à ces changements.

a) Tendances démographiques et du mode de vie

Les années de l'Après-guerre en Amérique du Nord ont été caractérisées par des taux de fécondité élevés dans les cellules familiales traditionnelles (père au travail, enfants à la maison avec la mère). Ces familles vivaient au sein de ménages élargis, englobant souvent les grands-parents ou d'autres membres de la parenté. Ces familles préparaient et consommaient en grande partie leurs aliments à la maison et vivaient fondamentalement dans des sociétés homogènes, caractérisées par une prospérité économique croissante et une hausse de la consommation. C'était le profil dominant jusqu'aux années 1970.

À cette époque, les taux de fécondité ont commencé à diminuer, et les tendances d'immigration amorcèrent un changement. L'Europe cessait progressivement d'être la source principale de l'immigration vers le Canada et les États-Unis. La composition ethnique de la société nord-américaine s'est transformée en conséquence. On assistait à une entrée massive des femmes sur le marché du travail, ce qui a amené des changements radicaux du mode de vie, et la génération après-guerre devenait adulte.

La société canadienne, au début des années 90, vieillit et devient plus ethnique. Elle se caractérise de la façon suivante : le taux de natalité est bas, la population vieillit, les cellules familiales traditionnelles sont à la baisse et, de plus en plus, les domiciles comprennent soit une personne ou une famille mono-parentale. La participation des femmes sur le marché du travail est passée de 44 p. 100 en 1975 à 60 p. 100 en 1989; le revenu familial médian atteignait en 1989 un niveau record, soit 41,238.

Les changements de mode de vie suscités par ces transformations démographiques englobent une sensibilisation à l'importance de la nutrition pour la santé, ainsi que la question connexe des dommages environnementaux. Les études menées par Agriculture Canada et l'Institut national de nutrition laissent voir que plus des deux tiers des Canadiens s'inquiètent de l'utilisation des produits chimiques et des résidus. D'après une étude d'un cabinet privé de sondage, près de la moitié de la population canadienne estime que les déchets provenant de l'emballage des aliments est un grave problème environnemental.

Ces tendances se maintiendront probablement. La population canadienne augmentera lentement et devrait atteindre environ 28 millions d'habitants en 2010. Les taux de fécondité demeureront probablement bas et il est peu vraisemblable que l'espérance de vie augmente rapidement. En conséquence, le marché national de l'alimentation n'augmentera probablement pas très rapidement.

b) Habitudes de consommation

L'industrie horticole est bénéficiaire d'un changement remarquable dans les habitudes alimentaires des consommateurs et les styles de vie. Au cours des derniers 25 ans, la consommation totale de viande rouge, de beurre et d'oeufs a diminué, tandis que la consommation *per capita* de fruits et légumes frais et conditionnés a augmenté de façon prononcée, soit d'environ 20 p. 100. Cette augmentation serait encore plus importante si on incluait les agrumes et les fruits tropicaux.

Les légumes frais sont en tête de file avec une augmentation impressionnante de plus de 50 p. 100 de la consommation *per capita*, soit de 34 kg en 1967 à 47 kg en 1976, à 57 kg en 1988, suivis des légumes conditionnés, qui accusaient une augmentation de 15 p. 100 de la consommation. La consommation des fruits frais et conditionnés a aussi

augmenté, mais une grande partie de cette augmentation reflétait la consommation d'agrumes et des fruits tropicaux.

Les augmentations de la consommation de fruits et légumes ont été attribuées à la disponibilité accrue de produits de haute qualité, à de meilleurs systèmes de distribution et à une connaissance diététique améliorée. Au Canada, plusieurs fruits et légumes qui auparavant étaient saisonniers sont devenus disponibles pendant toute l'année.

Étant donné que les changements diététiques et de style de vie ayant occasionné la demande accrue de produits horticoles semblent être réels et durables, l'industrie est bien située pour bénéficier de ces tendances. Le consommateur de demain conservera probablement un niveau relativement élevé de consommation de fruits et légumes sous toutes leurs formes. Sur le plan des caractéristiques socio-économiques, le consommateur aura probablement moins de temps à consacrer à la préparation des aliments à la maison, possédera un four à micro-ondes (actuellement, 70 p. 100 des ménages en Amérique du Nord ont un four à micro-ondes et il est probable que la proportion dépassera 90 p. 100 en 2000), mangera souvent à l'extérieur, sera habitué aux aliments fins et aux aliments pratiques et les recherchera, et sera conscient de la valeur nutritive des fruits et légumes.

Le consommateur demandera de plus en plus la qualité (ce qui, pour les fruits et légumes, signifie fraîcheur), la variété, l'aspect pratique et nutritif et l'innocuité environnementale. Ces attentes des consommateurs façonneront le marché de l'avenir.

c) Défis et perspectives : Connaissez votre consommateur et ses attentes

i) <u>Qualité/fraîcheur</u>

L'insistance du consommateur pour obtenir des produits de plus grande qualité aura un effet particulier sur l'emballage. L'objectif sera de prolonger la durée d'étalage des produits frais et de faire en sorte qu'il soit plus facile de chauffer les produits conditionnés. Il est probable que nous verrons un recours accru aux pochettes et contenants de matière plastique à emporter et à réchauffer dans des fours conventionnels ou à micro-ondes, davantage d'emballages laminés et autres prolongeant la durée d'étalage.

Une des techniques innovatrices est le «conditionnement sous atmosphère modifiée» (CAM), où l'on modifie la composition de l'atmosphère naturel à l'intérieur de l'emballage, en entourant le produit alimentaire d'une combinaison particulière de trois gaz (oxygène, anhydride carbonique et azote), prolongeant ainsi sa durée d'étalage tout en évitant d'avoir à utiliser des préservatifs ou à surgeler ou lyophiliser le produit. Le Royaume-Uni est actuellement meneur dans cette technologie, qui gagne en popularité en Europe. Au Canada, on l'utilise de façon limitée dans le réseau de distribution des aliments, mais la demande américaine de produits CAM devrait, d'après les prévisions, atteindre 11 millions de dollars en 1993. Selon une étude récente des préférences des consommateurs menée par Agriculture Canada, un segment important de la population canadienne paierait un supplément pour obtenir des produits CAM.

ii) <u>Variété</u>

En 1961, le Canada a importé des fruits et légumes frais de 28 pays. En 1991, il en importe de 60 pays. Une bonne partie des nouveaux produits se compose de fruits et légumes tropicaux et orientaux destinés à la population multiculturelle du Canada.

D'après Agriculture Canada, la croissance de la catégorie des aliments ethniques se situe à environ 8 p. 100 par année.

La variété croissante des produits rend compte de la diversité sans cesse plus grande des marchés. Même si la croissance de la population se ralentit, il n'y a pas de ralentissement de l'augmentation du nombre de ménages, d'où une fragmentation du marché. En fait, selon certains analystes, la «segmentation du marché» sera le mot à la mode du XXI[e] siècle. Il semble qu'il n'y aura pas de marché unique des aliments, mais une variété de marchés fournissant une vaste gamme de produits. Les grands conglomérats alimentaires feront probablement concurrence à des entreprises visant de petites niches de marchés et offrant des aliments santé et des aliments fins, des mets exotiques et des spécialités, grignotises, mets à emporter, etc.

iii) **Aspect pratique**

Puisque les familles à deux revenus doivent faire face à des exigences extraordinaires au niveau du temps, et que nombre de personnes vivent seules, le temps consacré à la préparation des aliments est appelé à diminuer. Il en résultera probablement des changements fondamentaux dans l'industrie des aliments. D'après les analystes, l'«aspect pratique est probablement la tendance la plus importante qui animera l'industrie des aliments», particulièrement dans ses prolongements pour englober certains services comme les plats à emporter et les livraisons à domicile.

La quête du pratique augmentera probablement la demande de produits allant au micro-ondes, de grignotises de fruits et légumes préemballées en distributrice automatique, dont l'aspect pratique est évident, car l'habitude de «grignoter» (absorber de petites quantités d'aliments et des grignotises constamment pendant la journée) gagne en popularité, au détriment des repas familiaux traditionnels.

iv) **Nutrition et sécurité**

L'intérêt pour la nutrition, qui se maintiendra probablement, appuiera et soutiendra la technologie alimentaire de l'avenir, débouchant sur des aliments produits à partir de protéines, de vitamines, de minéraux et autres éléments, des simili-aliments et produits alimentaires résultant du génie génétique, afin d'offrir des variétés à plus haut rendement, plus nutritives et moins coûteuses, de nouveaux liquides nutritifs (combinaison de fruits et légumes) et de nouveaux édulcorants.

Au tournant du siècle, la population vieillissante consommera davantage de fruits, de fibres, de céréales non traitées et d'aliments nourrissants, à faible teneur en cholestérol et hyposodiques, cultivés et conditionnés avec un minimum de produits chimiques. Elle recherchera des mélanges savoureux ou exotiques de repas préparés.

v) **Respect de l'environnement**

La population est consciente que les déchets des emballages d'aliments constituent un grave problème environnemental, de sorte qu'elle préférera de plus en plus les contenants biodégradables ou retournables, par exemple les emballages aseptiques en contenants de carton (boîtes de jus individuelles), qui remplacent rapidement les boîtes métalliques. Cette tendance peut aller à l'encontre des autres préférences des consommateurs en matière d'emballages de qualité (CAM) et pratiques.

4. Lignes de conduite d'approvisionnement des distributeurs

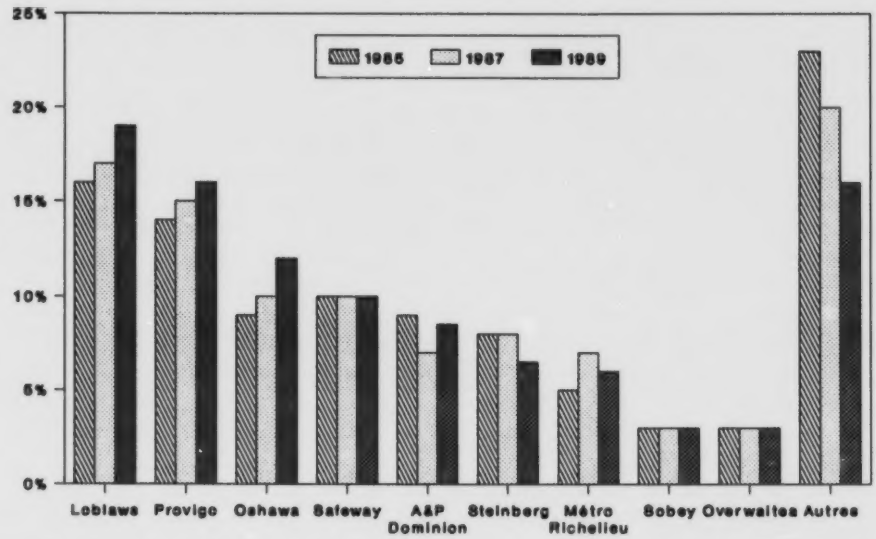
Le premier point de contact entre les producteurs, les conditionneurs et le consommateur est le distributeur, qu'il s'agisse d'une chaîne de distributeurs importante ou du petit magasin du coin. La concurrence sur le marché pour obtenir le dollar du consommateur est intense et, de même, le distributeur doit être sensible aux demandes et tendances changeantes du consommateur.

Nous résumons ici les résultats d'une étude commandée à Peat Marwick par le Tribunal sur les facteurs qui contribuent aux décisions d'achat des distributeurs au Canada et aux États-Unis, et qui comportait une analyse des changements intervenus dans ces facteurs ces dernières années. L'étude reposait en grande partie sur des entrevues poussées auprès des hauts responsables des approvisionnements de quelque 30 distributeurs grands et moyens représentant plus des deux tiers du marché des légumes frais et conditionnés à Montréal, Toronto, Vancouver, Seattle, Buffalo et Boston. De plus, l'étude se fondait également sur un examen des études antérieures de la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes. Le lecteur trouvera une analyse plus détaillée des lignes de conduite d'approvisionnement des distributeurs dans le rapport de projet mentionné à l'annexe B.

a) Caractéristiques des distributeurs

La distribution alimentaire au Canada est dominée par neuf grands intervenants qui, ensemble, comptent pour plus de 80 p. 100 du chiffre d'affaires de 45 milliards de dollars de l'industrie. Ces distributeurs ont augmenté considérablement leur taille et leur part de marché au cours de la dernière décennie (graphique 5.1). Malgré leur taille, les bénéfices après impôts sont demeurés aux environs de 1 p. 100 des ventes. De plus, en raison des marges très faibles et souvent négatives appliquées aux produits des grandes marques à cause de la concurrence, les distributeurs ont de plus en plus insisté sur les marques nationales ou les étiquettes de distributeurs, les charcuteries, les viandes et les fruits et légumes frais pour fidéliser la clientèle et se différencier en tant que magasins. Le secteur des fruits et légumes frais est l'un de ceux qui offrent les marges de rendement les plus élevées. La qualité, la diversité, l'aspect pratique et en avoir pour son argent sont des éléments qui sont devenus de plus en plus importants pour les distributeurs qui désirent s'approvisionner en fruits et légumes.

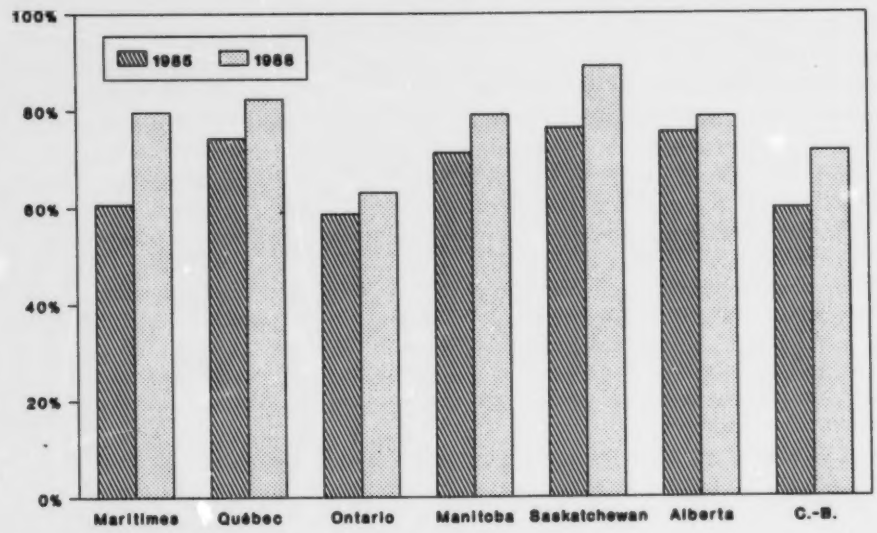
GRAPHIQUE 5.1
PRINCIPAUX DISTRIBUTEURS ALIMENTAIRES DU CANADA
(Part en pourcentage par dollar de vente)



Source : Peat Marwick Stevenson & Kellogg.

À l'échelle provinciale, la concentration des distributeurs est encore plus accusée, les quatres principaux contrôlant souvent 75 p. 100 du marché ou davantage, comme l'indique le graphique 5.2 (les quatre principaux distributeurs varient selon la province et en conséquence, les parts en pourcentage ne sont pas égales à celles des quatre grands distributeurs illustrés au graphique 5.1). Cette concentration donne aux principaux distributeurs un pouvoir important de négociation des prix et des conditions de vente avec les fournisseurs, particulièrement les plus petits, et ceux qui font leur propre mise en marché. C'est une question litigieuse pour nombre de producteurs et de conditionneurs.

GRAPHIQUE 5.2
CONCENTRATION DES DISTRIBUTEURS PAR PROVINCE
(Part en pourcentage des quatre plus grands distributeurs)



Source : Peat Marwick Stevenson & Kellogg.

Par ailleurs, l'industrie des services alimentaires, dont le chiffre d'affaires est de 26 milliards de dollars, est fortement segmentée et caractérisée par des milliers de petits exploitants indépendants. La structure de cette industrie n'a accusé que peu de changements au cours de la décennie écoulée et même, elle s'est morcelée davantage. L'industrie tend également à traiter plus avec des intermédiaires, pour s'approvisionner en fruits et légumes frais et conditionnés, tandis que les distributeurs alimentaires achètent davantage directement des conditionneurs et des producteurs ou groupes de producteurs.

b) Facteurs influant sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes frais

Les facteurs qui influent sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes frais ne semblent pas avoir changé considérablement au cours de la décennie. Puisque les distributeurs continuent à se tourner davantage vers les fruits et légumes frais comme source de marges élevées et moyen de positionner leurs magasins, l'importance de la qualité des produits a augmenté, et la définition de qualité a changé de niveau. En conséquence, les producteurs doivent constamment augmenter la qualité de leurs produits pour demeurer concurrentiels. La qualité est devenue une cible mobile. Les distributeurs exigent eux aussi des sources d'approvisionnement fiables. Les producteurs doivent donc pouvoir prendre des engagements fermes à livrer des produits de qualité, à temps et aux prix convenus. Les plus gros producteurs, et ceux qui coordonnent leurs efforts de commercialisation, peuvent généralement prendre ce genre d'engagement, mais doivent quand même faire face à la concurrence de prix des

importations et des producteurs nationaux qui s'occupent eux-mêmes de vendre à n'importe quel prix, pour se départir de leurs produits.

Les allocations de publicité versées aux distributeurs par les producteurs et les rabais pour volume ont augmenté ces dernières années dans le secteur des produits frais. Toutefois, la valeur de ces paiements, qui sont généralement inférieurs à 5 p. 100 en moyenne, ne semble pas jouer un bien grand rôle dans les décisions d'achat des distributeurs, mais peuvent être assez importantes pour les producteurs.

Les distributeurs formulent généralement des critiques négatives sur la qualité d'une bonne partie des fruits et légumes cultivés au Canada, ainsi que sur les activités de commercialisation des producteurs. Malgré certains progrès dans quelques secteurs, les distributeurs estiment nécessaire d'augmenter et d'élargir l'utilisation du refroidissement préalable, du classement et de l'emballage centralisés afin d'améliorer la durée d'étalage, l'uniformité de classement et d'emballage et la coordination de la mise en marché. Les fruits et légumes du Québec sont ceux qui suscitent le plus de louanges de la part des distributeurs, en grande partie en raison des améliorations importantes apportées sur les plans de la qualité, de la coordination de mise en marché et de la coopération. En Colombie-Britannique, les distributeurs sont généralement satisfaits du travail des producteurs, mais moins des commissions de commercialisation. En Ontario, les distributeurs estiment que peu de progrès ont été réalisés ces dernières années. La qualité, la fiabilité, le classement, l'emballage et la mise en marché sembleraient ne pas avoir connu d'amélioration appréciable. Cela peut être dû au fait qu'en Ontario, il existe un plus grand nombre de petits producteurs qui s'occupent eux-mêmes de la vente et qui n'offrent pas de produits uniformes sur les plans de la qualité et de l'emballage. Individuellement, ils ne peuvent répondre aux exigences des distributeurs en matière de fiabilité des approvisionnements. De plus, bien que les distributeurs souhaitent des programmes conjoints de publicité, les producteurs et organismes de producteurs préfèrent des activités génériques à l'échelle de l'industrie, qui sont généralement moins coûteuses.

La diversité, évidente dans le classement des producteurs par province, est également apparente entre les différentes cultures. À titre d'exemple, les produits de serre de la Colombie-Britannique, les fruits tendres du Niagara, les tomates et les concombres de Leamington et la laitue du Québec ont été largement applaudis par les distributeurs. De plus, nombre de ces producteurs sont très estimés des distributeurs américains.

La publicité est au centre des stratégies de commercialisation des distributeurs. Les engagements de prix des détaillants pour la publicité doivent être pris deux ou trois semaines avant d'être appliqués dans les magasins. Pour les producteurs nationaux, ce délai peut présenter des difficultés considérables, car ils ne savent peut-être pas quelle sera l'offre ou le prix dans plusieurs semaines. Par contre, s'ils ne s'engagent pas à un prix et à une quantité fixes, le contrat de vente peut être remporté par des concurrents étrangers, notamment américains, qui ont la capacité et la volonté de prendre ces engagements en raison de conditions de croissance plus favorables, d'une meilleure coordination de la mise en marché et de prévisions plus fiables de l'offre. Il se peut que la question ne soit jamais réglée, mais il existe des perspectives considérables pour que les producteurs et organismes de producteurs et les distributeurs travaillent de concert et plus étroitement, et que les producteurs améliorent la coordination et la mise en marché de leurs récoltes.

Les distributeurs s'entendent généralement sur ce que les consommateurs modernes se soucient autant d'en avoir pour leur argent que par le passé, mais qu'ils

insistent davantage sur l'aspect qualité et moins sur l'aspect prix. Si le produit est de mauvaise qualité, peu importe le prix, il ne suscitera probablement que peu de demande et, quant à son avenir, il sera des plus douteux.

Les producteurs locaux bénéficient de certains avantages lorsque leurs récoltes arrivent sur le marché, pourvu que la qualité et le prix de leurs produits soutiennent ceux des produits importés concurrents. Par contre, cette préférence semble fortement localisée et les distributeurs sont unanimes à dire que le consommateur ne paiera pas de supplément pour se procurer des fruits et légumes de production locale. La loyauté du consommateur à l'égard des producteurs locaux est relativement ténue, sauf peut-être au Québec, bien que cette loyauté n'aille pas jusqu'à payer plus cher pour des produits locaux. En fait, d'après la statistique du marché et le témoignage de Mme G. Smith de Keswick (Ontario), il semblerait que les distributeurs de l'Ontario soient disposés à payer davantage pour certains produits importés, par exemple la laitue, même pendant la saison de récolte locale. Il semblerait que les prix du produit local soient maintenus à un bas niveau par une combinaison de pouvoirs inégaux sur le marché et une concurrence interne excessive entre les producteurs. Si la loyauté est plus forte au Québec, c'est attribuable aux progrès considérables réalisés dans la qualité et la coordination de la commercialisation des fruits et légumes locaux.

Les distributeurs n'ont généralement que peu de difficulté à réorganiser leur système d'approvisionnement en fonction des producteurs locaux. Cela fait simplement partie d'un profil d'approvisionnement qui change constamment. Dans le cours normal des événements, ils passent d'une région à l'autre aux États-Unis et au Canada, à mesure que les saisons de croissance atteignent leur sommet, aux diverses époques de l'année. De plus, les mois d'hiver, ils s'approvisionnent en partie dans des pays comme le Chili et la Nouvelle-Zélande.

L'arrivée de l'ACCEU semble n'avoir eu que peu d'effet sur les politiques d'approvisionnement des distributeurs en matière de fruits et légumes frais et peu s'attendent à ce que la situation change dans un proche avenir. Cependant, les prix nets des produits locaux devraient baisser, conformément aux diminutions des tarifs douaniers.

La connaissance des producteurs canadiens est faible, aux États-Unis, selon les distributeurs avec lesquels nous avons communiqué dans ce pays. Il semblerait que les producteurs canadiens ou leurs organismes de mise en marché soient généralement inactifs, c.-à-d., qu'ils ne cherchent pas à faire des affaires chez nos voisins du Sud, peut-être parce que les cultures sont analogues et arrivent sur le marché à peu près en même temps que celles des États du Nord. De plus, compte tenu de la tendance à la hausse des importations du Sud, plutôt que du Nord, peu de distributeurs américains trouvent un avantage à s'approvisionner en produits canadiens qui sont disponibles localement au même moment, à un prix et à une qualité analogues. Malgré ces obstacles, quelques producteurs canadiens ont fait des percées sur le marché américain.

Les distributeurs canadiens savent bien que la consommation de fruits et légumes frais a constamment augmenté au cours de la décennie écoulée; ils estiment qu'une bonne partie de cette croissance a été alimentée par les importations, avant tout des produits ou variétés non cultivés au Canada ou non offerts toute l'année. Cette croissance, en retour, découle de la demande accrue des consommateurs, qui veulent une plus grande variété de fruits et de légumes.

Certains distributeurs, tant au Canada qu'aux États-Unis, ont augmenté leur volume d'affaires directes avec les expéditeurs/producteurs et réduit leur dépendance des

courtiers et grossistes. Il faut préciser qu'au Canada, la plupart des grands distributeurs sont également grossistes et détaillants. D'autres, notamment parmi les plus importants, ont fait l'inverse en simplifiant leurs services d'approvisionnement, en réduisant leurs frais de gestion et en recourant davantage aux courtiers, importateurs et grossistes.

L'un des secteurs de croissance possible pour les producteurs canadiens est celui des légumes nettoyés, pelés, tranchés et prêts à manger ou à cuire. Ces produits préparés ont déjà eu un effet considérable dans certaines régions des États-Unis; on dit qu'ils ont entraîné une hausse de la consommation globale de fruits et légumes frais. Ces produits n'ont pas encore fait leur marque de façon importante au Canada : ils pourraient représenter une source précieuse de volume et de bénéfices pour les producteurs canadiens.

c) Facteurs qui influent sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes conditionnés

Les facteurs qui influent sur les décisions d'achat des distributeurs, en matière de produits de conditionnement des fruits et légumes, sont virtuellement identiques au Canada et aux États-Unis.

Tout comme pour les fruits et légumes frais, les normes de qualité et les attentes des distributeurs augmentent constamment sur le marché du conditionnement. Les étiquettes «génériques» sont promises à un déclin à long terme, tandis que les marques «de distributeurs» offrent de meilleures marges et sont en croissance. Les conditionneurs qui réussissent, estiment les distributeurs, sont ceux qui peuvent offrir l'uniformité dans la qualité et l'offre de leurs produits, à des prix concurrentiels. Ces conditionneurs fournissent soit des marques reconnues ou, de plus en plus, les grandes marques, ou les deux.

Les rabais pour volume, la publicité et les allocations de promotion, ainsi que les frais ou droits de listage et d'étalage ont une incidence considérable sur les décisions d'achat des distributeurs de fruits et légumes conditionnés. La valeur de ces frais peut aller jusqu'à 30 p. 100 des recettes de vente du conditionneur. Ces frais et paiements sont généralement beaucoup plus élevés dans le secteur des conserves que dans celui du surgelé, ce qui rend compte du fait que le secteur des conserves est arrivé à maturité et est donc dans un lent déclin, tandis que celui du surgelé affiche toujours une forte croissance.

Les importations de fruits et légumes conditionnés sont beaucoup moins importantes que celles de produits frais, en partie parce que les frais de transport jouent contre ceux qui veulent s'approvisionner à l'extérieur du marché local. Les importations de légumes en conserve et surgelés demeurent comparativement négligeables, tandis que les fruits en conserve, en majorité, sont importés, d'abord de la Californie. Les exportations de fruits et légumes conditionnés, à l'exception du bleuet et de la pomme de terre surgelés, ainsi que du maïs doux en conserve, sont relativement modestes, car les coûts des matériaux, de l'emballage et du conditionnement sont plus élevés au Canada.

Le pays d'origine des produits conditionnés n'est pas important pour les distributeurs. En très grande majorité, ils achètent là où, à leur avis, la combinaison qualité et prix est la plus intéressante. De plus, les distributeurs ne croient pas que leurs clients s'inquiètent vraiment du pays d'origine des fruits et légumes conditionnés.

Dans les deux pays, les produits vendus sous marque subissent des pressions, car les distributeurs rationalisent le nombre de produits conditionnés qu'ils vendent, tout en insistant davantage sur les marques de distributeurs. Pour un nombre croissant de conditionneurs, l'arrivée des marques de distributeurs ou l'élargissement de leur présence sur le marché est une source importante de ventes futures. C'est peut-être également le choix le plus rentable pour l'exportation. Et les marques de distributeurs occupent de plus en plus le haut du marché.

Les producteurs et conditionneurs qui ciblent leur attention et leurs efforts pour répondre aux besoins des clients-distributeurs et non simplement ceux du consommateur final, bénéficient d'un avantage croissant sur les fournisseurs plus conventionnels; c'est du moins l'avis des distributeurs. Puisque les distributeurs cherchent de plus en plus à se différencier les uns des autres, l'importance de l'orientation et du service clientèle a augmenté. Les fournisseurs réceptifs et ouverts aux besoins particuliers de produits et de services de leurs principaux clients bénéficieront d'un avantage appréciable sur leurs concurrents.

Nombre de distributeurs américains croient que la souplesse et la réceptivité sont des caractéristiques que les conditionneurs canadiens plus modestes devraient pouvoir exploiter à leur avantage pour faire concurrence à leurs homologues américains. À l'inverse, nombre de distributeurs canadiens critiquent les conditionneurs nationaux pour le peu d'importance et de service qu'ils accordent aux clients.

Les autres facteurs qui, d'après les distributeurs, influent sur leurs décisions en matière d'approvisionnements en fruits et légumes conditionnés, englobent le format, le concept, la fonctionnalité et l'attrait esthétique. Les produits pratiques, qui vont au micro-ondes ou qui sont faciles à ouvrir, sont également plus susceptibles d'intéresser les consommateurs, et par conséquent les distributeurs, que les produits à emballages conventionnels. Et de plus en plus de distributeurs sont prêts à récompenser les fournisseurs de produits écologiques en leur accordant une plus grande part de leur chiffre d'affaires.

CHAPITRE VI

AIDE ET APPUI DU GOUVERNEMENT

Points saillants du chapitre

- Une mesure comparative de l'aide financière gouvernementale par la méthode des équivalents subvention à la production (ESP) aboutit à la conclusion que les niveaux globaux de l'aide canadienne et américaine au secteur des légumes frais sont comparables, tandis que le secteur canadien des fruits frais reçoit un niveau d'aide appréciablement plus élevé que sa contrepartie aux États-Unis. Cependant, une fois la mise en vigueur complète du libre-échange, l'aide au secteur des produits frais au Canada sera de beaucoup supérieure à celle aux États-Unis.

- Les deux pays offrent de l'aide à leurs secteurs du conditionnement surtout par des tarifs douaniers, mais le secteur canadien reçoit davantage d'aide que son concurrent américain. Cependant, une fois la mise en vigueur complète du libre-échange, l'aide au secteur du conditionnement canadien sera très faible et de beaucoup inférieure à celle aux États-Unis.

- Il semble que le Canada offre relativement plus d'aide par des mesures de «sécurité du revenu», tandis que les États-Unis se concentrent sur les programmes de réduction des coûts.

1. Introduction

Dans tout système économique, l'intervention gouvernementale est présente. Dans une industrie en particulier, l'ampleur de l'intervention peut aller d'une aide sporadique à une participation gouvernementale permanente et appréciable. Le gouvernement peut jouer un rôle considérable, qui peut soutenir ou fausser l'activité économique.

Le Tribunal a choisi d'examiner trois types d'interventions qui, à son avis, devraient avoir des effets directs sur la compétitivité : l'aide financière des divers paliers de gouvernement, la manière par laquelle le gouvernement taxe l'industrie, ainsi que l'éventail et l'application des pouvoirs de réglementation du gouvernement. Le présent chapitre essaie d'évaluer les effets des trois types d'interventions gouvernementales sur le fonctionnement des industries horticoles canadienne et américaine.

2. Aide financière

Cette partie présente une analyse de l'aide financière offerte par les gouvernements fédéraux et provinciaux et des États aux secteurs des fruits et légumes frais au Canada et aux États-Unis, ainsi qu'aux secteurs du conditionnement, de 1986-1987 à 1989-1990. L'analyse repose sur les renseignements tirés d'une étude commandée au printemps 1991 par le Tribunal au cabinet-conseil Deloitte & Touche et intitulée «Aide financière fournie aux industries des fruits et des légumes au Canada et aux États-Unis». On peut retrouver à l'annexe K un tableau résumé des États et des fruits et légumes choisis pour l'étude.

L'aide financière des administrations municipales ne figure pas dans l'analyse du Tribunal. Le lecteur trouvera un bon examen de l'aide des administrations municipales au secteur agricole dans une étude effectuée pour Agriculture Canada par Hill and Knowlton et intitulée *Business Assistance Provided by Government in the United States to the Agricultural Sector and Food Processing* (1991).

Mesurer l'aide financière gouvernementale au secteur agricole est une activité statistique relativement récente. Compte tenu de la difficulté de comparer des types différents de subventions, une technique de mesure passant par le calcul des «équivalents subvention à la production» (ESP) a été mise au point et est largement utilisée dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. L'étude menée par le Tribunal sur l'aide financière offerte par le fédéral et les autres paliers de gouvernement repose sur des mesures d'ESP.

Les ESP ont été mis au point par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) comme moyen uniforme d'évaluer l'intervention des politiques gouvernementales. Les ESP mesurent le revenu nécessaire pour indemniser les producteurs d'une industrie, si toutes les formes d'aide gouvernementale étaient éliminées. Ainsi, aux présentes, un ESP de 18,8 p. 100 pour la pomme de terre au Canada (tableau 6.2) signifie que 18,8 p. 100 des revenus des producteurs proviennent de programmes gouvernementaux comme les tarifs douaniers, les programmes de soutien des prix et de subventions pour intrants. Les ESP ont habituellement été calculés pour les principales marchandises de base, par exemple le blé, les céréales, le sucre et les produits laitiers. La statistique des ESP, par contre, n'est pas habituelle pour les marchandises secondaires, par exemple les fruits et légumes. De plus, jusqu'à maintenant, peu de mesures des ESP d'équivalent conditionnement ont été calculées.

Les **mesures d'ESP sont des évaluations** et doivent donc en conséquence être utilisées comme indices de l'aide apportée dans le cadre de programmes financiers. «Ces mesures tiennent compte des déboursés budgétaires habituels qui financent ces interventions, mais elles englobent également les politiques qui ne provoquent pas de déboursés budgétaires spécifiques, par exemple les tarifs douaniers, les contingents et permis d'importation, ainsi que les droits variables. Le résultat est un indice de l'intervention gouvernementale qui permet d'obtenir une base commune de comparaison entre pays et marchandises». (USDA, *Government Intervention in Agriculture*, 1987) (traduction).

Dans plusieurs mémoires présentés au Tribunal, on insistait sur l'importance d'évaluer les programmes actuels et l'efficacité des programmes ciblés comparativement aux programmes non ciblés sur le secteur horticole. Il faut cependant rappeler que les ESP mesurent les dépenses gouvernementales et l'aide financière offerte sans dépenses budgétaires (par exemple, les droits de douane sur les importations), et non les bénéfices tirés du recours aux programmes gouvernementaux. À titre d'exemple, les avantages découlant des projets de recherche dépassent souvent les dépenses engagées. Les programmes de stimulation de l'exportation peuvent offrir des avantages à long terme qui dépassent les cotisations financières annuelles du gouvernement. Pour évaluer l'efficacité des programmes, il faudrait une analyse détaillée de la rentabilité et de l'efficacité par rapport aux coûts. Ces types d'analyses débordaient la portée de la présente enquête. De même, la Commission d'enquête n'avait pas le mandat d'évaluer les mesures et programmes de distorsion des échanges qui peuvent exister au Canada ou aux États-Unis.

La règle générale d'inclusion d'un programme gouvernemental aux présentes est qu'il doit offrir un bénéfice d'exploitation aux producteurs ou aux conditionneurs.

Comme règle décisive pour exclure les programmes très secondaires, le Tribunal a décidé d'exclure toute aide inférieure à 0,2 p. 100 des recettes en espèces pour certaines marchandises à l'étude.

Dans la présente analyse des interventions gouvernementales, les programmes gouvernementaux ont été classés en trois types d'interventions : enrichissement des recettes, réduction des coûts ou encore, autres interventions. Le tableau 6.1 illustre le système de classement utilisé pour les programmes canadiens et américains.

Tableau 6.1

CLASSIFICATION DES PROGRAMMES POUR LE CALCUL DES ESP

Type d'intervention	Méthodes	Secteurs de programme
ENRICHISSEMENT DES RECETTES	Mesures frontalières	Droits tarifaires; mesures non tarifaires
	Soutien des prix	Décrets ou règlements sur le marché; stabilisation des prix
	Soutien direct du revenu	Assurance-récolte; indemnisation en cas de désastre; paiements de réaffectation
	Enrichissement de la demande	Incitatifs à l'exportation; développement du marché; aide commerciale/promotion des exportations
RÉDUCTION DES COÛTS	Réduction du coût des intrants	Matières premières; main-d'oeuvre; subventions d'intérêt; irrigation
	Réduction des coûts d'entreposage/de logistique	Subventions de transport; programmes d'entreposage; subventions de logistique/de manutention
	Offre d'intrants en capital/durables	Subventions; garantie sur les prêts non d'exploitation; injection de capitaux propres; biens d'immobilisation
	Améliorations technologiques	Transferts technologiques
AUTRES	Recherche et développement	
	Classement et inspection	
	Mesures fiscales particulières	Rabais d'impôt foncier; remboursement de taxe sur le carburant; remboursement de la taxe de vente

Chacun de ces programmes peut être exécuté par le gouvernement fédéral (p. ex., tarifs douaniers), un gouvernement provincial ou d'État (p. ex., subventions d'intérêt et rabais de taxe), ou s'inscrire dans le cadre de programmes à responsabilités partagées (p. ex., assurance-récolte).

Le mécanisme d'attribution des déboursés financiers gouvernementaux sur certaines marchandises pour le calcul des ESP est quelque peu subjectif. À titre d'exemple, dans une répartition portant sur un programme universel[1], on pourrait être amené à croire que les dépenses de programme sont consenties sur certaines marchandises qui, en réalité, n'en tirent aucun avantage. Une affectation différente peut donner d'autres résultats. En règle générale, aux présentes, les mesures d'enrichissement des recettes ont été attribuées aux marchandises particulières qui en bénéficient en fait; les dépenses destinées à réduire les coûts ont été réparties en fonction des recettes en espèces, tandis que les autres interventions et la valeur des mesures fiscales ont été réparties entre marchandises d'après leur part de la valeur totale de la production. En outre, puisque les mesures d'aide ne couvrent pas toutes les régions, particulièrement aux États-Unis, l'extrapolation des programmes des États au palier national suppose que les États couverts par l'étude sont représentatifs de tous les États.

3. Sommaire des résultats

Par la méthode des ESP et le classement et l'affectation des programmes décrits ci-dessus, les résultats obtenus, en ce qui a trait aux marchandises en frais, que les niveaux d'appui aux secteurs **légumiers** canadien et américain sont comparables. Par contre, le secteur **fruitier** canadien reçoit une aide notablement plus élevée que le secteur **fruitier** américain. En calculant les ESP sans les tarifs douaniers (qui seront éliminés d'ici 1998), les niveaux d'aide aux **fruits et légumes** sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Les deux pays offrent leur aide par des interventions d'enrichissement du revenu, mais les États-Unis offrent proportionnellement davantage d'aide que le Canada par des programmes de réduction des coûts. Si les interventions sont examinées par palier de gouvernement, il semble que le gouvernement fédéral du Canada offre moins d'aide à l'industrie **légumière**, mais plus à l'industrie **fruitière**, que son homologue américain. L'aide des provinces aux industries des **fruits et légumes** dépasse celle des États. Les mesures fiscales ne jouent pas de rôle important dans l'aide gouvernementale dans l'un ou l'autre pays, mais le Canada semble plus généreux que les États-Unis sur les mesures de sécurité du revenu.

Pour ce qui est des marchandises **conditionnées**, le secteur canadien reçoit plus d'aide que le secteur américain concurrent, surtout par l'intermédiaire des tarifs douaniers. À l'élimination des tarifs douaniers dans le calcul, il ressort que les conditionneurs

---

1. Un programme universel n'est pas destiné spécifiquement à certains groupes de producteurs ou conditionneurs agricoles. Les dépenses d'un programme universel sont déclarées en format global, par exemple, dépenses agricoles ou dépenses pour les fruits et légumes. Par exemple, le Programme fédéral de ristourne de taxe sur le carburant est déclaré en fonction des dépenses agricoles; le Programme fédéral de recherche est divulgué par catégories de culture, c.-à-d., pomme de terre, autres légumes, tous les légumes, fruits de verger, petits fruits et tous les fruits. Par contre, dans le Programme d'assurance-récolte, les dépenses sont divulguées pour chaque marchandise en particulier.

américains reçoivent davantage d'aide gouvernementale. Les tarifs douaniers sont la principale intervention d'enrichissement du revenu à l'échelon fédéral. Comparativement, l'aide des provinces ou États est minime. Les mesures fiscales semblent jouer un rôle d'appui plus important aux États-Unis qu'au Canada.

4. Aide financière au secteur des fruits et légumes frais

a) Niveau global d'aide financière

Le secteur canadien des fruits et légumes frais est, en valeur à la ferme, une industrie de 1,4 milliard de dollars[2] (données de 1988). De ce total, le secteur des légumes intervient pour un peu plus de un milliard de dollars, tandis que le secteur fruitier représente environ 350 millions de dollars. La valeur totale à la ferme de la production fruitière et légumière des États-Unis s'élevait à 25,8 milliards de dollars en 1988, agrumes compris, soit 18 fois la taille de l'industrie canadienne. En termes absolus, l'aide financière aux producteurs canadiens de fruits et légumes visés par l'étude au Canada s'établissait estimativement à 313 millions de dollars en moyenne de 1986 à 1989, comparativement à 1 830 millions de dollars aux États-Unis.

Le tableau 6.2 indique les valeurs d'ESP canadiennes et américaines pour les fruits et légumes frais, par marchandise. Il est évident, d'après le chiffre complet des ESP (c.-à-d., valeur des ESP englobant les tarifs douaniers), que le niveau de l'aide financière canadienne au secteur des fruits et légumes est supérieur au niveau consenti aux États-Unis. Les niveaux d'aide aux secteurs **légumiers** canadien et américain sont approximativement comparables, soit 19,8 p. 100 et 20,5 p. 100. Les valeurs d'ESP américaines pour certaines cultures, par exemple les pois et les haricots, sont considérablement supérieures aux valeurs canadiennes. Le secteur fruitier canadien, par contre, reçoit une aide appréciablement plus élevée que le secteur fruitier américain, soit 30,2 p. 100 comparativement à 10,6 p. 100. Contrairement aux légumes, les ESP canadiens pour les fruits sont tous supérieurs aux ESP américains, bien qu'il existe des différences marquées pour plusieurs marchandises.

---

2. Tous les chiffres sont en dollars canadiens.

Tableau 6.2

VALEURS D'ESP CANADIENNES ET AMÉRICAINES POUR LES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS (%)

	ESP complet		ESP sans tarifs douaniers	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Total-légumes	19,8	20,5	12,8	6,2
Pomme de terre	18,8	15,7	13,4	7,7
Tomate	23,0	26,6	14,6	5,4
Champignon	20,5	24,7	10,9	6,2
Maïs doux	23,9	26,8	12,0	7,0
Carotte	26,5	10,4	20,1	5,3
Laitue	22,7	13,2	10,4	4,7
Oignon	25,2	23,3	12,6	6,4
Pois	22,8	35,1	14,7	6,4
Haricots	18,8	29,4	10,7	4,7
Total-fruits	30,2	10,6	28,6	9,1
Pomme	28,5	9,0	28,5	9,0
Bleuet	10,3	9,4	10,3	9,4
Pêche	34,8	15,9	25,1	11,3
Poire	32,4	10,3	24,5	5,7
Total combiné	22,6	18,4	17,1	6,8

Pourcentage d'ESP = ESP absolu/somme des recettes au comptant et des transferts directs de revenu aux producteurs

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

En comparant les valeurs d'ESP sans les mesures de protection frontalière (c.-à-d., les tarifs douaniers), le niveau d'aide aux fruits et légumes au Canada est considérablement plus élevé qu'aux États-Unis. Les différences entre les valeurs d'ESP des fruits sont presque identiques. L'inverse est vrai pour les légumes. Dans la plupart des cas, la valeur réelle des tarifs douaniers se situe quelque part entre une protection complète et une protection nulle[3].

3. Si un pays est un gros importateur net d'une marchandise en particulier, on peut généralement supposer que la protection obtenue par le tarif douanier appliqué à cette marchandise est proche de la totalité du montant du tarif. Par ailleurs, si un pays est uniquement exportateur et que les importations sont négligeables, il est possible que le tarif n'ait pas d'effet. Dans tous les autres cas, la protection frontalière se situe quelque part entre la protection tarifaire complète et une évaluation d'incidence nulle. Il faudrait mener une analyse détaillée par marchandise et industrie à l'échelle régionale pour préciser si la protection frontalière est de 0, 25, 50, 75 ou 100 p. 100 de la valeur tarifaire nominale.

i) Autre méthode

À la lumière des observations formulées au Tribunal par les représentants de l'industrie et des gouvernements provinciaux voulant que les valeurs d'ESP subissent indûment l'influence de la saisonnalité des prix, les mesures d'ESP ont également été calculées par une méthode ne tenant pas compte des recettes en espèces et des prix sous-jacents des cultures. Cette autre méthode mesure la valeur totale de l'aide par unité de production. D'après les résultats obtenus, le niveau de l'aide canadienne est généralement plus élevé que le niveau de l'aide américaine, ce qui confirme les conclusions initiales (tableau 6.3).

Tableau 6.3

VALEURS D'ESP CANADIENNES ET AMÉRICAINES POUR LES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

ESP par unité de production ($ CAN/tonne métrique)

	ESP complet		ESP sans tarifs douaniers	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Total-légumes	39,61	39,48	25,34	11,86
Pomme de terre	26,00	17,57	18,50	8,53
Tomate	52,92	48,26	32,44	9,69
Champignon	464,81	473,92	248,23	119,90
Maïs doux	39,92	35,64	19,98	9,30
Carotte	42,73	26,45	32,44	13,33
Laitue	106,44	42,47	49,11	15,16
Oignon	65,11	40,96	32,63	11,26
Pois	66,89	97,30	43,22	17,37
Haricots	65,51	89,28	36,86	14,42
Total-fruits	94,97	30,66	89,13	20,64
Pomme	78,12	23,84	78,12	23,84
Bleuet	144,52	83,30	144,52	83,30
Pêche	228,99	55,68	168,33	39,85
Poire	154,67	29,88	117,03	16,45

b) Types et sources de l'aide financière

i) Types d'interventions

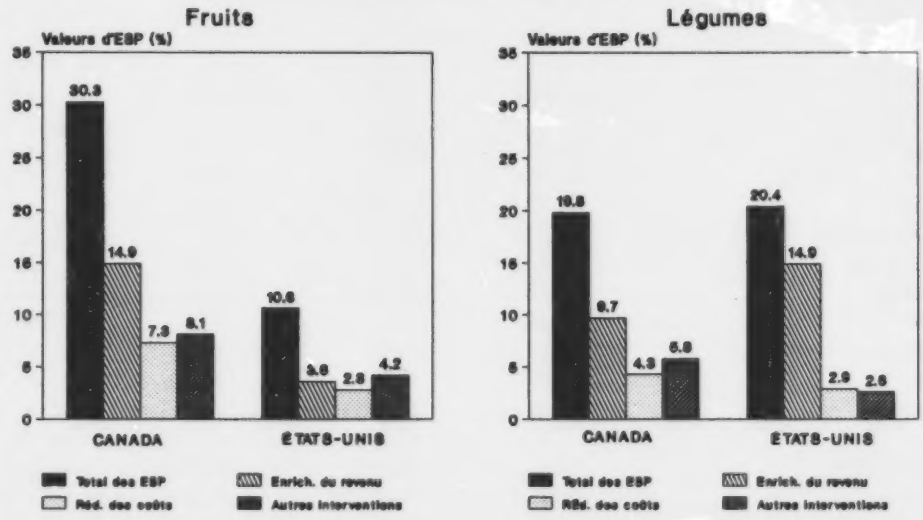
En comparant les valeurs d'ESP entre le Canada et les États-Unis par classement (graphique 6.1 et tableau 6.4), on constate que, pour les légumes en général, l'aide moyenne des programmes d'enrichissement du revenu est plus modeste au Canada qu'aux États-Unis. Cette différence peut être attribuée aux tarifs; les États-Unis offrent davantage d'aide tarifaire à leur industrie légumière que le Canada. Dans le cas des

fruits, l'aide par enrichissement du revenu est plus forte au Canada pour toutes les marchandises, sauf le bleuet.

En ce qui a trait aux programmes de réduction des coûts, l'aide canadienne à la plupart des fruits et des légumes individuels dépasse l'aide américaine, mais à raison de pas plus de deux points de pourcentage en moyenne. Il faut préciser que nombre de programmes de réduction des coûts ont été attribués à certains produits, d'après les recettes en espèces, et, en conséquence, leur évaluation est plus incertaine.

Pour ce qui est des autres interventions, par exemple les mesures fiscales et la recherche et développement, le Canada offre considérablement plus d'aide financière par ces moyens que les États-Unis, exception faite de la pomme de terre.

GRAPHIQUE 6.1
VALEURS D'ESP PAR CLASSEMENT



Source : Deloitte & Touche, le Tribunal.

ii) Apport de certaines interventions aux mesures d'ESP

Tel qu'illustré au tableau 6.4, l'apport des divers types d'intervention au total des ESP varie considérablement entre les deux pays et selon les marchandises.

Au Canada, les interventions d'enrichissement du revenu constituent entre 50 p. 100 et 60 p. 100 de l'ensemble de l'aide financière, sauf dans le cas du bleuet et de la carotte, où elles comptent pour moins de 30 p. 100. Une large part de l'aide au secteur fruitier en général est offerte par paiements de stabilisation et aide directe de sécurité du revenu. Ces deux types d'interventions comptent pour plus de 40 p. 100 de la valeur totale des ESP pour les fruits (les droits tarifaires sur les fruits sont négligeables). Pour la plupart des légumes, les tarifs constituent une forte proportion de l'aide offerte. De plus, l'aide au moyen de programmes de stabilisation est éminente. L'aide par les programmes de stimulation de la demande est modeste comparativement aux autres interventions d'enrichissement du revenu.

Les mesures de réduction des coûts sont, en proportion, le moyen d'aide financière le moins utilisé. Elles interviennent pour moins de 15 p. 100 de l'ensemble des mesures d'aide, sauf pour le bleuet, la pomme de terre et la carotte. La plupart du temps, cette aide est axée vers une réduction des coûts des intrants d'exploitation par des programmes provinciaux comme des rabais de taux d'intérêt, des subventions sur les engrais, ainsi que certaines ententes fédérales-provinciales de réduction des coûts d'exploitation. L'aide offerte par l'amélioration technologique est minime.

L'apport des autres interventions au total des ESP varie de 25 p. 100 à 40 p. 100, la pomme de terre étant l'exception au minimum. L'aide est offerte avant tout par des programmes de recherche et de développement (valeur des ESP de 3,8 p. 100 pour les fruits et de 2 p. 100 pour les légumes) et par certaines mesures fiscales.

Aux États-Unis, les mesures d'enrichissement du revenu interviennent pour plus de 50 p. 100 de l'ensemble de l'aide aux fruits et légumes, sauf pour la pomme et le bleuet. Les mesures d'enrichissement du revenu constituent 73 p. 100 de l'ensemble des programmes d'aide pour les légumes et 34 p. 100 seulement pour les fruits. Les tarifs douaniers jouent un rôle majeur dans l'aide offerte au secteur des légumes. Le gouvernement offre également son aide par des indemnités d'assurance-récolte et des paiements en cas de désastre. Les États-Unis offrent de plus généralement un niveau plus élevé d'aide que le Canada par des mesures d'enrichissement de la demande pour les marchés intérieurs et étrangers.

L'apport des mesures de réduction des coûts varie selon les marchandises. En règle générale, il est moindre pour les légumes et sert surtout à réduire le coût des intrants d'exploitation sous forme de subventions de taux d'intérêt sur les prêts et par l'intermédiaire de la Farm Credit Administration.

Les mesures fiscales interviennent pour près des deux tiers de l'ensemble de l'aide offerte sous l'étiquette autres interventions, tandis que la recherche et le développement interviennent pour une part minime du total des ESP.

Tableau 6.4

COMPARAISONS DES VALEURS D'ESP PAR CLASSEMENT (%)

	Canada						États-Unis					
	Enrichissement du revenu		Réduction des coûts		Autre		Enrichissement du revenu		Réduction des coûts		Autre	
	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART
Total - légumes	9,7	49	4,3	22	5,8	29	14,9	73	2,9	14	2,6	13
Pomme de terre	9,0	48	5,9	31	3,9	21	9,0	57	2,5	16	4,2	27
Tomate	11,5	50	2,0	9	9,5	41	21,9	82	3,2	12	1,5	6
Champignon	10,7	52	1,3	6	8,4	41	18,5	75	2,6	11	3,6	15
Maïs doux	14,7	62	1,6	7	7,7	32	20,9	78	2,7	10	3,3	12
Carotte	8,1	30	7,6	29	10,8	41	5,5	53	3,1	30	1,8	17
Laitue	13,2	58	3,7	16	5,8	26	8,6	65	3,0	23	1,5	11
Oignon	14,9	59	2,1	8	8,2	33	17,6	76	3,9	17	1,7	7
Pois	14,2	62	1,9	8	6,7	29	30,5	87	2,6	7	2,1	6
Haricots	11,2	60	1,4	7	6,2	33	24,7	84	2,6	9	2,1	7
Total - fruits	14,9	49	7,3	24	8,1	27	3,6	34	2,8	26	4,2	40
Pomme	16,8	59	3,7	13	7,9	28	1,7	19	2,6	29	4,7	52
Bleuet	1,8	17	4,4	43	4,2	41	4,1	44	2,5	27	2,9	31
Pêche	18,4	53	2,2	6	14,1	41	8,1	51	3,0	19	4,8	30
Poire	18,8	58	2,6	8	11,0	34	5,6	54	3,2	31	1,5	15

Pourcentage d'ESP = ESP absolu/somme des recettes en espèce et des transferts directs de revenu aux producteurs.
NIV = Niveau de pourcentage des ESP (%).
PART = Les colonnes correspondantes indiquent la part en pourcentage des divers secteurs d'intervention pour le total des ESP.

Les chiffres ont été arrondis et pourraient ne pas donner un résultat exact.

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

L'une des mesures de réduction des coûts suscitant le plus de controverse est l'aide gouvernementale par des subventions d'irrigation. La controverse résulte surtout de la difficulté d'évaluer leur valeur. La fiabilité de l'évaluation des subventions d'irrigation dépend dans une large mesure, du taux d'intérêt retenu pour évaluer les prêts sans intérêt du gouvernement pour financer les projets, de la valeur appliquée au prolongement de la période de remboursement, des aménagements prévus à ce propos et d'autres facteurs subjectifs.

Les exemples d'évaluation actuelle des subventions d'irrigation aux États-Unis varient considérablement : 48 millions de dollars US en 1989 pour les fruits et légumes (Deloitte & Touche, 1991); 85 millions de dollars US en 1986 pour les cultures suivantes : orge, maïs, coton, avoine, riz, sorgho et blé (Moore, McGurkin, 1988) à 97,5 millions de dollars US pour l'année financière 1982-1983 pour toutes les cultures (Arcus Consulting, 1985).

Par ailleurs, l'aide sur le plan des ressources hydriques est beaucoup plus limitée au Canada. D'après les estimations, le Canada n'a dépensé qu'environ 17 millions de dollars sur la totalité des récoltes, en 1985, pour aider ses agriculteurs à adopter des pratiques d'enrichissement de la production, par exemple l'irrigation, l'amélioration du drainage et le dégagement des terres ou déboisement. Par contre, ces chiffres n'englobent

pas les dépenses consenties sur des projets polyvalents dans des utilisations comme la prévention des inondations, la production d'électricité, ainsi que l'eau pour le refroidissement, les loisirs et l'irrigation. Certains projets d'irrigation au Canada reçoivent également des fonds publics d'importance relativement faible.

Plusieurs préoccupations ont été soulevées au cours de la présente enquête, relativement aux subventions d'irrigation et à la disponibilité de l'eau, particulièrement en Californie. On estime que ces subventions existent parce que le prix de l'eau d'irrigation provenant des projets fédéraux et des États est inférieur au marché. Le secteur horticole de la Californie dispose de nombreuses sources d'eau. Ces sources se situent soit sur la ferme (puits sur la ferme et eau de ruissellement) ou à l'extérieur de l'exploitation, par l'entremise de projets d'irrigation de l'État ou du U.S. Federal Bureau of Reclamation ou par d'autres sources hors ferme, par exemple, des entreprises privées d'irrigation et d'autres propriétaires fonciers. Le tableau qui suit (tableau 6.5) indique que l'eau hors ferme correspondait en 1988 à la moitié des approvisionnements en eau du secteur agricole en Californie. Le U.S. Bureau of Land Reclamation a fourni la plus grande partie (environ 30 p. 100) de toute l'eau utilisée en agriculture, tandis que le California State Water Project en fournissait environ 5 p. 100. Le reste provenait d'autres sources.

Tableau 6.5

RÉPARTITION DES FERMES IRRIGUÉES PAR PRINCIPALE SOURCE D'EAU EN CALIFORNIE (1988)

ALIMENTATION SUR FERME			ALIMENTATION HORS FERME			
Total	Puits	Surface	Total	Bureau of Reclamation	Projet d'irrigation de l'État	Eau de ruissellement autre, hors ferme
49.2 %	42.8 %	6.4 %	50.7 %	30.3 %	4.6 %	15.8 %

Source : John Hanchar, USDA, *Irrigated Agriculture in the United States: State-Level Data*, janvier 1989, tableau 14.

Sans tenir compte de la disponibilité des sources d'eau en Californie, plusieurs mesures de conservation de l'eau et réductions de transferts d'eau ont été prises afin de contrer aux effets de la sécheresse. Bien qu'une sécheresse prolongée peut, à long terme, avoir des effets dévastateurs sur la production agricole, la pénurie d'eau actuelle peut avoir l'effet surprenant d'augmenter la production de fruits et légumes. La pénurie d'eau peut stimuler la réaffectation de la production de récoltes à faible valeur et qui exigent une grande quantité d'eau, p. ex., le coton et le riz, à des marchandises dont la valeur est élevée, p. ex., les fruits et légumes. En outre, l'acquisition de nouvelles techniques plus efficaces, p. ex., l'irrigation, peut intensifier la production des fruits et légumes.

Pour ce qui est de l'aide financière par subventions d'irrigation, l'information disponible indique que la subvention d'irrigation du U.S. Bureau of Reclamation[4] pour l'ensemble des fruits et légumes dans les 17 États de l'Ouest était de près de 54 millions de dollars en 1989 (48 millions $ US). Cela équivaut à une valeur d'ESP du fédéral de 0,25 p. 100. Au niveau des États, l'aide financière au moyen de subventions d'irrigation a une valeur d'ESP négligeable.

Dans le calcul des ESP, les taux de subvention de l'eau du fédéral sont définis comme la différence entre les prix des marchés («capacité de payer») et le prix au coût total (le coût réel de construction et de financement) des projets. Le taux de subvention est ensuite multiplié par la superficie exploitée de certaines cultures fruitières et légumières sur les terres du Bureau of Reclamation. Le calcul des ESP ne tient pas compte de l'intérêt épongé sur les prêts de construction (les prêts sont sans intérêt). La valeur des prêts sans intérêt peut être considérable, en raison de la durée de la période de remboursement. En conséquence, cet ESP ne représente qu'une limite inférieure des dépenses réelles du fédéral pour l'eau d'irrigation.

Une autre méthode d'évaluation des subventions implicites accordées aux utilisateurs d'eau pour l'agriculture tiendrait compte de la différence entre le prix de l'eau résidentielle et pour fin agricole. Il faudrait une analyse détaillée des structures de coût pour un grand nombre de districts d'eau afin de déterminer, de façon efficace, le niveau de subventionnement. Toutefois, il ressort d'un examen d'un très petit échantillonnage de coûts d'eau urbaine et agricole en Californie que les différences de coût sont considérables; l'eau résidentielle était de 1,5 à 28 fois plus dispendieuse que l'eau agricole. Néanmoins, lorsque ces différences sont traduites en valeurs ESP, elle varient de 1,6 p. 100 à 3 p. 100 pour diverses marchandises. Ces chiffres sont de 8 à 10 fois plus élevés que les valeurs obtenues à l'aide de la méthode initiale de calcul des ESP. Cependant, comparativement au total des ESP, mêmes ces valeurs plus élevées d'ESP pour l'eau d'irrigation du fédéral sont plutôt modestes.

iii) Sources d'intervention par palier de gouvernement

Une comparaison Canada-États-Unis (tableau 6.6) laisse voir que, globalement, l'aide fédérale canadienne au secteur des légumes est moindre qu'aux États-Unis, mais supérieure dans le cas des fruits, tandis que l'aide provinciale dépasse celle des États, tant pour les fruits que pour les légumes.

Au Canada, en général, les ESP fédéraux sont plus importants que les ESP provinciaux dans les secteurs des interventions d'enrichissement du revenu, surtout en raison des droits tarifaires et des autres interventions qui englobent les programmes de classement et d'inspection. Les ESP des provinces sont plus élevés dans les interventions

---

4. Le U.S. Federal Bureau of Reclamation administre les projets d'irrigation dans 17 états de l'Ouest. Le prix de l'irrigation offerte par le fédéral est établi en évaluant le revenu potentiel futur des terres irriguées dans le cadre de chaque projet. De plus, les prêts à l'égard des coûts de construction des projets d'irrigation sont libres d'intérêt et la période de remboursement est généralement de 40 ans. Deux volets de la méthode d'établissement du prix se traduisent par des subventions : 1) établissement du prix contractuel de l'irrigation sur la capacité de payer de l'irrigateur, plutôt que sur le coût réel de l'approvisionnement en eau et 2) financement des coûts de construction du projet d'irrigation sans exiger d'intérêt sur l'argent prêté.

de réduction des coûts, qui englobent l'aide par intrants en capital et biens durables. Les mesures fiscales ont une incidence particulière sur les ESP des provinces. Les mesures d'appoint et de soutien des prix ont également une incidence considérable aux échelons fédéral et provinciaux.

Aux États-Unis, le fédéral offre généralement un niveau d'aide plus élevé que les États par des interventions d'enrichissement du revenu, grâce surtout aux tarifs douaniers, et des mesures de réduction des coûts. Les mesures fiscales, par exemple, les exemptions d'impôt, les rabais de taxe foncière et de taxe sur le carburant interviennent pour une part importante de l'aide des États. Une partie appréciable des dépenses des États touche les services d'extension coopératifs (réduction des coûts/améliorations technologiques). Dans les interventions de réduction des coûts, les valeurs des ESP fédéraux sont constamment plus élevées que celles des États, en raison d'une aide plus grande en avances de capital.

Tableau 6.6

COMPARAISONS DES VALEURS D'ESP PAR SOURCES (%)

	Fédéral-Canada	Fédéral-États-Unis	Provinces-Canada	États-États-Unis
TYPE D'INTERVENTION				
Enrichissement du revenu				
Légumes	8,9	14,8	0,8	0,1
Fruits	9,4	3,5	5,5	0,2
Réduction des coûts				
Légumes	1,6	2,4	2,7	0,5
Fruits	0,2	2,4	7,1	0,4
Autres				
Légumes	3,1	1,3	2,7	1,3
Fruits	4,6	1,1	3,5	3,2
Total				
Légumes	13,6	18,6	6,2	1,9
Fruits	14,2	6,9	16,0	3,8

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

c) Les tarifs douaniers en tant qu'intervention gouvernementale

Puisque l'ACCEU éliminera tous les tarifs douaniers dès 1998, les ESP sans mesures frontalières illustrent un scénario analogue à ce à quoi on pourrait s'attendre en 1998 (tableau 6.2).

Pour les légumes, l'élimination des tarifs douaniers donnera lieu à une situation où l'aide financière offerte par le Canada sera plus forte que celle consentie par les États-Unis. Dans le cas des fruits, les différences entre les ESP canadiens et américains demeurent plus ou moins constantes, avec ou sans tarifs douaniers, soit 19,6 p. 100 comparativement à 19,5 p. 100. Autrement dit, les tarifs américains actuels sur les légumes sont généralement supérieurs aux tarifs canadiens.

Au Canada, la valeur d'ESP des tarifs douaniers est quatre fois plus élevée pour les légumes que pour les fruits (7 p. 100 comparativement à 1,6 p. 100) et varie considérablement entre marchandises particulières. Pour certains légumes (laitue, oignon, maïs doux), les tarifs sont de loin la mesure d'aide financière la plus importante. Au total, ils interviennent pour le tiers des ESP des légumes. Ils rendent compte de moins du dixième du total des ESP des fruits.

Aux États-Unis, la valeur d'ESP des tarifs pour les légumes est 10 fois plus élevée que pour les fruits. Comme tels, les tarifs rendent compte de près des deux tiers des ESP aux légumes.

d) Les mesures fiscales en tant qu'intervention gouvernementale

Même si les programmes de remboursement de taxe sont généralement inclus dans les calculs d'ESP, on prétend parfois qu'ils ne devraient pas y figurer, car ce ne sont pas vraiment des transferts financiers offrant un avantage, mais simplement une façon efficace d'administrer la politique fiscale. Parmi les exemples de rabais de ce type, mentionnons les rabais (ou exemptions) de la taxe sur le combustible routier, les rabais (ou exemptions) de la taxe de vente au détail des États ou provinces et le rabais ou l'évaluation moindre associée à l'impôt foncier. Au tableau 6.7 sont illustrées les valeurs d'ESP des mesures fiscales.

Au Canada, les mesures fiscales rendent compte du dixième environ de la totalité de l'aide financière. Cependant, elles interviennent pour 40 p. 100 de l'ensemble de l'aide financière de la catégorie des autres interventions. Les provinces sont les principales utilisatrices des mesures fiscales par des programmes comme les rabais de taxe sur le carburant ou l'impôt foncier.

Aux États-Unis, les mesures fiscales sont davantage utilisées pour les fruits que pour les légumes. Elles interviennent pour environ les deux tiers du total de la catégorie des autres interventions. Les mesures fiscales des États englobent souvent des mesures comme les rabais de taxe de vente, les rabais de taxe foncière ou les rabais de la taxe sur le combustible.

Tableau 6.7

MESURES FISCALES EN TANT QU'AIDE FINANCIÈRE (%)

	Canada		États-Unis	
	ESP	Part en % du total des ESP	ESP	Part en % du total des ESP
Légumes	2,2	11	1,7	8
Fruits	3,2	11	3,6	34

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

Les mesures fiscales ne jouent pas de rôle majeur dans l'aide financière gouvernementale. En éliminant les mesures fiscales du calcul des ESP, voici les valeurs globales d'ESP qui sont obtenues (tableau 6.8) :

Tableau 6.8

AIDE FINANCIÈRE AVEC ET SANS MESURES FISCALES

	Canada		États-Unis	
	ESP (%)	ESP sans mesure fisc. (%)	ESP (%)	ESP sans mesure fisc. (%)
Légumes	19,8	17,6	20,5	18,8
Fruits	30,2	26,9	10,6	7,0
Total combiné	22,6	18,9	18,4	16,2

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

e) Mesures de sécurité du revenu

Les programmes de sécurité du revenu sont un mécanisme de protection contre les pertes économiques résultant de risques naturels ou d'une mauvaise situation du marché ou des deux y figurent, par exemple les programmes d'assurance-récolte, d'indemnisation en cas de désastre et de stabilisation des prix. Le Canada offre une plus grande partie de son aide financière par des mesures de sécurité du revenu que les États-Unis (tableau 6.9).

Au Canada, les mesures de sécurité du revenu dans le secteur des fruits ont une valeur d'ESP plus élevée que pour les légumes et interviennent pour plus de 40 p. 100 du

total des ESP. L'aide financière en mesures de sécurité du revenu par rapport à l'ensemble des ESP varie selon la culture fruitière. Ces mesures interviennent pour une proportion importante des interventions d'enrichissement du revenu dans le secteur fruitier (85 p. 100) et pour une proportion moindre dans le secteur légumier (21 p. 100).

Aux États-Unis, les mesures de protection du revenu dans le secteur des fruits et des légumes ont une faible valeur d'ESP. Tout comme au Canada, la proportion de l'aide financière accordée par ces mesures varie selon les cultures fruitières particulières. La proportion de l'aide financière consentie par des mesures de sécurité du revenu par rapport à l'aide financière totale est inférieure à 4 p. 100 pour tous les légumes étudiés.

Tableau 6.9

MESURES DE SÉCURITÉ DU REVENU EN TANT QU'AIDE FINANCIÈRE (%)

	Canada		États-Unis	
	ESP	Part en % du total des ESP	ESP	Part en % du total des ESP
Légumes	2,1	10,6	0,5	2,4
Fruits	12,7	42,0	1,4	12,9
Total combiné	5,0	22,2	0,7	3,7

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

5. Aide financière au secteur des fruits et légumes conditionnés

a) Niveau global d'aide financière

La valeur des livraisons du secteur canadien du conditionnement des fruits et légumes est de 3,6 milliards de dollars (données de 1989). Ce secteur apporte également 1,6 milliard de dollars en valeur ajoutée[5]. Le volet le plus important est le conditionnement des légumes. La valeur totale des livraisons de l'industrie américaine du conditionnement des fruits et légumes était de 29 milliards de dollars en 1987, avec une valeur ajoutée évaluée à 13,4 milliards de dollars. Le principal secteur de l'industrie est celui des conserveries de légumes. L'aide financière aux conditionneurs canadiens était évaluée à 367 millions de dollars en moyenne pour la période étudiée, comparativement à 1 649 millions de dollars aux États-Unis.

Le tableau 6.10 donne les valeurs d'ESP équivalent conditionnement canadiennes et américaines avec et sans tarif douanier. En conservant la pleine valeur des ESP, il est évident que l'aide financière est plus importante au Canada qu'aux États-Unis. La plus

5. L'ESP équivalent conditionnement mesure l'aide par rapport à la valeur ajoutée. Il faut entendre par valeur ajoutée l'apport de l'activité de conditionnement. Elle est définie comme la différence entre la valeur des livraisons et le coût des matériaux (c.-à-d., matière brute, autres fournitures et services). Essentiellement, l'apport de la main-d'œuvre et du capital constitue la valeur ajoutée.

grande partie de l'aide accordée aux deux secteurs de conditionnement est sous forme de tarifs douaniers. Si les tarifs sont éliminés, les niveaux d'ESP équivalent conditionnement au Canada sont faibles (0,4 p. 100) et les conditionneurs américains reçoivent plus d'aide que les conditionneurs canadiens. Le secteur du conditionnement perdra une bonne part de l'aide qu'il reçoit lorsque les tarifs seront éliminés dans le cadre de l'ACCEU. Les valeurs d'ESP américaines sont plus élevées que les valeurs d'ESP canadiennes correspondantes à l'égard des marchandises individuelles. Les différences entre les niveaux d'aide pour tous les produits conditionnés (2,3 points de pourcentage) ne sont pas aussi prononcées que les différences constatées dans les fruits et légumes frais.

Tableau 6.10

VALEURS D'ESP ÉQUIVALENT CONDITIONNEMENT POUR LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS (%)

	ESP complet		ESP sans tarif	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Légumes	24,6	15,6	0,5	2,9
Fruits	24,7	10,6	0,1	2,6
Total combiné	24,6	13,7	0,4	2,7

Pourcentage d'ESP = ESP absolu/valeur ajoutée.

Source : Deloitte & Touche.

b) Types et sources d'aide financière

i) Types d'interventions

Au graphique 6.2 sont illustrés les niveaux comparables d'aide offerts au Canada et aux États-Unis.

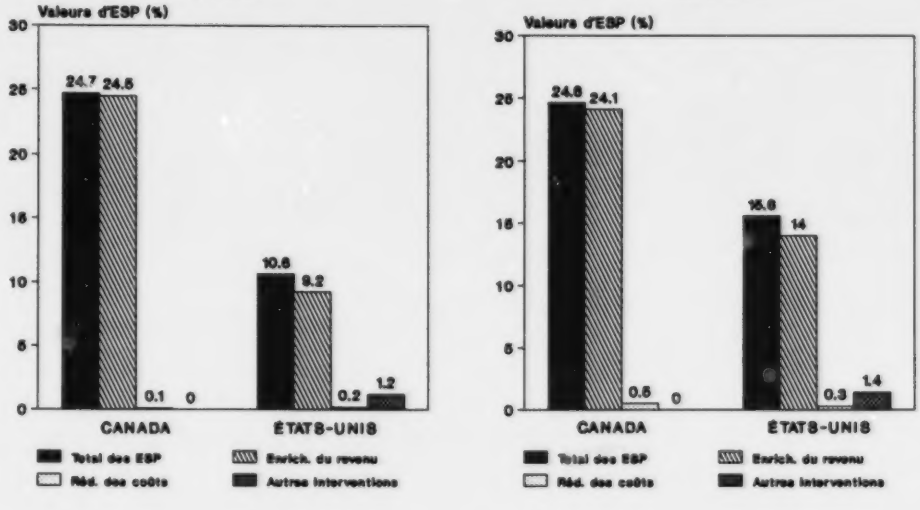
Au Canada, de loin la plus grande part de l'aide financière est offerte par des interventions d'enrichissement du revenu (tableau 6.11). Les interventions de réduction des coûts ont une valeur d'ESP considérablement moindre. Les autres mesures d'intervention sont, pour l'essentiel, négligeables (c.-à-d., en-deçà du seuil minimum). Les programmes d'enrichissement du revenu autres que les tarifs douaniers (p. ex., promotion de la demande-aide au commerce) sont sans importance. Parmi les exemples d'interventions de réduction des coûts, mentionnons l'aide à la capitalisation et les subventions d'amélioration technologique ou d'expansion de l'exploitation. Globalement, l'aide à ce secteur est inférieure à 0,5 p. 100 de la valeur ajoutée dans le secteur. En outre, au tableau 6.11 est illustré l'apport des divers types d'interventions au total des ESP.

Aux États-Unis, la situation est analogue : les interventions d'enrichissement du revenu constituent le gros de l'aide financière. Les interventions de réduction des coûts affichent un ESP moins élevé. Cependant, l'aide par d'autres interventions est supérieure

aux mesures de réduction des coûts. Les tarifs douaniers et les programmes d'enrichissement de la demande (programmes du Food and Nutrition Service) constituent le gros des interventions d'enrichissement du revenu. L'aide visant à réduire les coûts des intrants d'exploitation, par exemple les programmes de formation professionnelle, représentent la partie la plus importante des interventions de réduction des coûts, tandis que les mesures fiscales particulières, comme l'exemption aux sociétés de vente à l'étranger, constituent une partie importante des autres interventions.

GRAPHIQUE 6.2

ÉQUIVALENT D'ESP AU CONDITIONNEUR PAR CLASSEMENT



Source : Deloitte & Touche, le Tribunal.

Tableau 6.11

COMPARAISONS DES VALEURS D'ESP ÉQUIVALENT CONDITIONNEMENT PAR CLASSEMENT (%)

	Canada						États-Unis					
	Enrichissement du revenu		Réduction des coûts		Autre		Enrichissement du revenu		Réduction des coûts		Autre	
	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART	NIV	PART
Légumes	24,1	98	0,5	2	0	non	14,0	89	0,3	2	1,4	9
Fruits	24,5	99	0,1	<1	0	non	9,1	87	0,2	2	1,2	11
Total combiné	24,2	98,5	0,4	1,5	0	non	12,1	88,3	0,3	2,1	1,3	9,5

Pourcentage d'ESP = ESP absolu/valeur ajoutée.
NIV = Niveau de pourcentage des ESP (%).
PART = Les colonnes ombragées indiquent la part en pourcentage des divers secteurs d'intervention pour le total des ESP.

Les chiffres ont été arrondis et pourraient ne pas donner un résultat exact.

Source : Deloitte & Touche et le Tribunal.

ii) Sources d'intervention par palier de gouvernement

Au Canada, en raison de l'importance des tarifs douaniers, l'aide financière offerte à l'industrie du conditionnement des fruits et légumes par les provinces est négligeable. Même en éliminant les tarifs douaniers, l'aide provinciale intervient pour moins de 0,5 p. 100 de l'aide totale. Les provinces offrent leur appui, exclusivement par des interventions de réduction des coûts, au secteur des fruits et légumes en conserve, mais non au secteur du surgelé.

Aux États-Unis, le gouvernement fédéral est également responsable de la plus grande partie de l'aide financière. L'aide des États est minime, intervenant en moyenne pour 1 p. 100 du total de l'aide, et est surtout offerte par des mesures fiscales. Elle est néanmoins supérieure à celle des provinces.

c) Tarifs douaniers en tant qu'intervention gouvernementale

Comme il est indiqué au tableau 6.10, les conditionneurs canadiens et américains reçoivent une aide appréciable grâce aux tarifs douaniers. Les conditionneurs canadiens reçoivent plus d'aide que leurs homologues américains. À l'élimination des tarifs douaniers, les conditionneurs américains bénéficieront d'un niveau plus élevé d'aide en raison surtout des programmes de stimulation de la demande et de certaines exemptions fiscales au commerce international.

La presque totalité de l'aide canadienne aux conditionneurs est sous forme de mesures de protection tarifaire[6] (tableau 6.11). Les tarifs douaniers interviennent pour 98,5 p. 100 de l'ensemble de l'aide financière et sont appliqués exclusivement par le gouvernement fédéral.

Aux États-Unis, la plus grande partie de l'aide offerte aux conditionneurs est également sous forme de tarifs douaniers, ces derniers intervenant pour 80 p. 100 de l'ensemble de l'aide financière et un ESP de 10 p. 100.

d) Mesures fiscales en tant qu'intervention gouvernementale

Au Canada, d'autres mesures d'intervention, par exemple la recherche et le développement et les rabais de taxe, n'ont pas été identifiées comme moyen important d'aide financière aux conditionneurs, ni à l'échelon fédéral, ni au niveau provincial.

Par contre, aux États-Unis, l'aide par mesures fiscales a une valeur d'ESP de 1,2 p. 100 et intervient pour 93 p. 100 de l'aide offerte au chapitre des autres interventions. Les mesures fiscales sont surtout utilisées par les divers États et interviennent pour 90 p. 100 de l'aide financière globale des États, le reste de l'aide se composant de mécanismes de classement et d'inspection et de mesures de réduction des coûts.

---

6. Nous l'avons mentionné, l'existence de tarifs douaniers à l'importation ne suppose pas nécessairement que les producteurs ou conditionneurs bénéficient d'une protection à la frontière. Dans le cas de certains produits, si le pays est un gros importateur net, on peut sans risque supposer que la protection tarifaire se situe à près de la totalité. Dans d'autres cas, la protection frontalière se situe quelque part entre l'effet de l'absence de droits de douane et l'effet total établi estimativement. À titre d'exemple, l'évaluation à 23,4 p. 100 les ESP des fruits et légumes surgelés repose sur l'utilisation de la possibilité de protection tarifaire complète. Par contre, puisque le Canada est un exportateur net de produits surgelés et un importateur net d'autres marchandises conditionnées, la protection frontalière réelle offerte au secteur du surgelé est probablement d'environ 7 p. 100. Cette estimation repose sur une évaluation qualitative/quantitative de la protection et des livraisons à l'exportation et suppose une protection frontalière de 25 p. 100. À 7 p. 100, l'estimation des ESP canadiens serait inférieure à l'estimation américaine, comme s'il n'y avait pas de protection tarifaire en place.

CHAPITRE VII

IMPÔT, TARIFS ET RÉGLEMENTATION

Points saillants du chapitre

- La comparaison des traitements fiscaux relatifs d'une gamme d'établissements agricoles au Canada et aux États-Unis permet de conclure que le fardeau est assez analogue dans les deux pays.

- Les grandes réformes fiscales apportées au Canada et aux États-Unis au milieu des années 1980 ont permis d'harmoniser un peu plus les deux régimes fiscaux pour les producteurs agricoles.

- Les tarifs saisonniers canadiens des fruits et légumes frais font l'objet de droits spécifiques de la nation la plus favorisée (NPF) de 3 ¢ à 10 ¢ le kg, avec un taux minimum *ad valorem* allant de 10 p. 100 à 15 p. 100. Les tarifs appliqués aux importations américaines de fruits et légumes frais, qui seront éliminés d'ici 1988 dans le cadre de l'ACCEU, s'établiront à 60 p. 100 des taux NPF au cours de 1992. Jusqu'à présent, l'industrie n'a pas trouvé que le «retour aux droits NPF» était une méthode efficace.

- Les légumes conditionnés des pays bénéficiant du tarif NPF font l'objet d'un droit *ad valorem* allant de 15 p. 100 à 20 p. 100, tandis que la plus grande partie des produits fruitiers conditionnés fait l'objet de taux *ad valorem* allant de 0 p. 100 à 15 p. 100. Tout comme les fruits et légumes frais, les taux tarifaires sur les importations de légumes conditionnés des États-Unis seront de 60 p. 100 des taux NPF en 1992.

- Il existe des différences importantes dans la démarche d'utilisation et l'homologation des pesticides dans les deux pays, et les agriculteurs canadiens sont fortement défavorisés sur les plans de la disponibilité et des coûts.

- L'industrie canadienne se plaint tout particulièrement que les fruits et légumes traités avec des pesticides non disponibles au Canada sont admis au Canada pourvu qu'ils répondent à certains essais de détection de résidus. L'industrie prétend qu'elle devrait avoir accès aux mêmes pesticides pourvu que les fruits et légumes traités de cette façon soient assujettis aux mêmes essais de détection de résidus.

- Il existe de légères différences entre le Canada et les États-Unis en matière d'exigences de qualité et de modalités d'inspection des fruits et légumes frais. Des retards et situations agaçantes sont survenus à certains endroits de la frontière, particulièrement en ce qui a trait à des chargements de pommes de terre à l'exportation en provenance du Canada, lesquels ont été assujettis à une inspection rigoureuse tant de la part du USDA que du U.S. Food and Drug Administration (USFDA).

- Les règlements canadiens et américains d'emballage et d'étiquetage des produits conditionnés sont très différents et l'industrie canadienne s'inquiète des rumeurs voulant que la réglementation canadienne sur les importations américaines n'ait pas été appliquée de façon uniforme. Les groupes de travail Canada-États-Unis, établis sous l'égide de l'ACCEU, n'ont réalisé que peu de progrès pour ce qui est d'enlever les obstacles non-tarifaires du commerce des fruits et légumes entre les deux pays.

1. Introduction

L'impôt est une variable clé pour évaluer la compétitivité d'une industrie par rapport à ses partenaires commerciaux étrangers. Les représentants des industries horticoles ont fait connaître au Tribunal leurs préoccupations à l'égard de certaines dispositions fiscales canadiennes qui, selon eux, joueraient contre la compétitivité de leur industrie par rapport à celle des États-Unis. Parmi les préoccupations exprimées, mentionnons : la radiation des investissements dans les nouvelles technologies, le crédit d'impôt pour investissement et la taxe sur les produits et services.

2. Impôt : comparaison des dispositions pertinentes au Canada et aux États-Unis[1]

Comparer les régimes fiscaux de deux pays est une tâche ardue, en raison de la multitude et de la complexité des dispositions, ainsi que de la fréquence des changements. Quoi qu'il en soit, les renseignements tirés de ces comparaisons valaient largement la peine.

Les principales caractéristiques des régimes fiscaux du Canada et des États-Unis ont été comparées en ce qu'elles touchent les producteurs et conditionneurs de fruits et de légumes. Le ministère des Finances a effectué toute une gamme de simulations demandées par le Tribunal afin de comparer le fardeau fiscal de divers types de producteurs canadiens à celui qu'ils assumeraient s'ils étaient situés aux États-Unis.

D'après l'évaluation de ces comparaisons, le fardeau fiscal est, contrairement à la croyance populaire, assez analogue dans les deux pays. Les grandes réformes fiscales qui ont eu lieu au Canada et aux États-Unis au milieu des années 1980 ont permis de rapprocher les deux régimes et de les harmoniser davantage. C'est une conclusion analogue à celle exprimée par le Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire, dans son rapport définitif aux ministres de l'Agriculture en 1990.

a) Dispositions fiscales sur le revenu des particuliers

Puisque 90 p. 100 environ des horticulteurs canadiens ne sont pas constitués en entreprise, et qu'ils sont comptables d'environ 60 p. 100 du revenu brut des fermes horticoles, l'analyse des structures relatives des régimes canadien et américain de l'impôt sur le revenu des particuliers est importante pour comprendre la situation de l'industrie dans les deux pays sur le plan de la concurrence.

En plus des dispositions générales de l'impôt sur le revenu des particuliers offertes à tous les contribuables, les producteurs horticoles du Canada et des États-Unis bénéficient de certaines mesures fiscales spéciales réservées aux agriculteurs. La présente comparaison se concentrera sur les principales dispositions fiscales fédérales qui touchent les agriculteurs.

Le tableau 7.1 résume les analogies et différences entre les diverses dispositions de l'impôt sur le revenu des particuliers expressément conçues pour les agriculteurs au Canada et aux États-Unis, telles que mentionnées ci-dessus. Chaque disposition est discutée ci-dessous.

---

1. Pour préparer cette partie, le Tribunal a demandé l'aide de la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances. Par contre, les jugements portés sont ceux du Tribunal.

Tableau 7.1

RÉSUMÉ DES MESURES PROPREMENT AGRICOLES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Mesure	Canada	États-Unis
Méthode de comptabilité de caisse	offerte	offerte
Évaluation d'inventaire variable	offerte	non offerte
Restriction sur les pertes agricoles	réclamation limitée à une perte nette par ferme de 15 000 $	pas de mesure comparable
Frais préproduction	certaines dépenses en capital sont déductibles	certaines dépenses en capital sont déductibles
Amortissement	facultatif, solde régressif	obligatoire amortissement décroissant à taux double passant à l'amortissement linéaire
Gains en capital	75 p. 100 imposables et exemption sur les premiers 500 000 $ de gains	entièrement imposables, sans exemption
Intérêts hypothécaires	généralement non déductibles	entièrement déductibles

i) Méthodes de calcul du revenu

Tant au Canada qu'aux États-Unis, les agriculteurs peuvent utiliser deux méthodes, comptabilité de caisse ou comptabilité d'exercice, pour calculer leur revenu de ferme. En comptabilité de caisse, l'agriculteur déclare son revenu dans l'année où il le reçoit et déduit les dépenses dans l'année où elles sont payées. Dans la méthode de comptabilité d'exercice, l'agriculteur déclare le revenu dans l'année financière où il est gagné, sans égard au moment où le paiement est reçu, et déduit les dépenses dans l'exercice où elles sont engagées, qu'elles aient ou non été payées dans cette période.

Pour de nombreux producteurs, la comptabilité de caisse est préférable à la comptabilité d'exercice, car elle leur donne la souplesse d'imputer les dépenses aux années à revenu élevé ou de reporter les recettes sur les années où les dépenses sont élevées ou les deux. À titre d'exemple, la comptabilité de caisse peut réduire considérablement l'assiette fiscale, dans une période où les fermes connaissent une croissance et où les dépenses sont plus élevées que les recettes.

ii) Évaluation d'inventaire variable

Introduite dans le cadre de la réforme fiscale de 1987, cette mesure autorise les agriculteurs canadiens à inclure dans leur revenu un montant pouvant aller jusqu'à la juste valeur marchande de tous les stocks en main à la fin de l'année. Cependant, le

montant inclus au revenu d'une année donnée doit être retenu du revenu de l'année suivante.

Employée en même temps que la méthode de la comptabilité de caisse, cette disposition autorise les agriculteurs à utiliser pleinement les crédits non remboursables, à maximiser leurs cotisations au Régime de pensions du Canada et au Régime des rentes du Québec, ainsi qu'aux régimes enregistrés d'épargne retraite (REER), et à réduire les fluctuations de revenu d'une année à l'autre. Cette méthode devrait probablement avantager les producteurs de cultures entreposables, par exemple la pomme de terre.

Il n'existe aucune mesure comparable aux États-Unis.

iii) Restriction sur les pertes agricoles

Lorsque les dépenses d'une entreprise agricole dépassent les revenus de l'année, il en résulte une perte nette d'exploitation. Tant au Canada qu'aux États-Unis, les régimes fiscaux imposent des limites au montant des pertes nettes d'exploitation que peuvent déclarer les agriculteurs.

Dans les deux pays, on refuse aux agriculteurs à temps partiel le droit de déduire les pertes agricoles. Au Canada, les pertes d'une exploitation agricole ne peuvent être déduites si l'exploitation du contribuable ne peut être considérée comme une entreprise, et la façon de le déterminer est de vérifier s'il y a attente raisonnable de bénéfices. Aux États-Unis, s'il y a des bénéfices au cours de trois ans d'une période de cinq années consécutives se terminant par l'année fiscale en question, l'activité agricole est réputée ne pas être un passe-temps et les particuliers peuvent donc déduire de leurs autres revenus le montant complet des pertes agricoles.

En plus de ce qui précède, les pertes agricoles peuvent être restreintes au Canada si l'activité agricole n'est pas la principale source de revenu. Cette situation peut se présenter si un contribuable exerce une autre occupation à plein temps. Le montant maximum qu'un agriculteur peut alors imputer à d'autres sources de revenu au cours d'une année est de 8 750 $ (équivalant à une perte agricole nette de 15 000 $). Toute perte agricole dépassant cette limite constitue pour cette année-là la «perte agricole restreinte» du contribuable. Cette perte, cependant, peut être retenue du revenu agricole net des trois années précédentes ou des 10 années subséquentes.

Il est nécessaire d'imposer des restrictions sur les pertes agricoles, afin que les avantages fiscaux de la comptabilité de caisse et les autres mesures offertes aux agriculteurs profitent surtout aux agriculteurs «à plein temps».

iv) Dépenses préproduction

Au Canada, les agriculteurs peuvent déduire certaines dépenses en capital immédiatement, plutôt que de les capitaliser. Parmi les dépenses en capital déductibles, il appert de mentionner les coûts de déboisement et de nivellement du terrain, ainsi que les coûts d'installation du réseau de drainage des terres. Les avantages sont doubles : tout d'abord, il y a une déduction immédiate et complète des dépenses et, de plus, il n'y a pas récupération de l'amortissement lorsque la propriété est vendue. Bien que le coût de plantation des arbres, arbustes et autres plantes analogues ne soit pas déductible ou capitalisé au Canada, leur coût de remplacement est généralement déductible.

Aux États-Unis, les frais de débroussaillage doivent être capitalisés. Les autres dépenses en capital engagées par les agriculteurs peuvent être déduites, mais avec certaines restrictions. Ainsi, les frais de drainage du sol ne sont déductibles que si le réseau fait partie d'un programme de conservation de l'eau et la déduction est en partie récupérable si la propriété est vendue dans les neuf ans. De plus, les frais de plantation d'arbres ne sont déductibles que si les arbres donnent des revenus dans les deux ans. Autrement, les frais de plantation d'arbres sont capitalisés.

v) Amortissement

Tant au Canada qu'aux États-Unis, les agriculteurs peuvent récupérer au moyen de déductions annuelles, le coût des biens amortissables. Au Canada, les biens amortissables sont regroupés en catégories par type de biens, tandis qu'aux États-Unis, ils sont regroupés selon la durée économique, qui est elle-même fonction de l'utilisation prévue.

En règle générale, au Canada, l'amortissement se calcule sur le solde dégressif, tandis qu'aux États-Unis, il est à prime abord calculé sur le solde dégressif accéléré et passe à l'amortissement linéaire dès que cela devient favorable au contribuable.

Le tableau 7.2 illustre les taux d'amortissement en solde régressif d'éléments d'actif qui intéressent particulièrement les agriculteurs qui font de l'horticulture.

Voici une autre différence entre les dispositions canadiennes et américaines sur l'amortissement : le contribuable canadien peut choisir de ne pas demander une déduction pour amortissement ou de n'en demander qu'une partie dans une année donnée, tandis que l'amortissement est obligatoire aux États-Unis. Cette mesure favorise les agriculteurs canadiens, car ils peuvent décider de renoncer à la déduction pour amortissement, s'ils n'ont pas de revenu imposable. À l'inverse, les agriculteurs américains doivent demander l'amortissement, qu'ils aient ou non un revenu imposable, de sorte que l'agriculteur peut perdre des déductions s'il ne peut pas utiliser les pertes reportées dans le délai prescrit. Aux États-Unis, les pertes autres que de capital peuvent être reportées à trois ans en arrière ou à quinze ans dans l'avenir, ce qui, pourrait-on dire, peut compenser l'amortissement obligatoire.

vi) Gains en capital

Si un bien immobilier est vendu et que le prix de vente est plus élevé que le coût initial du bien et tout autre coût comme les travaux de rénovation ou d'amélioration, il en résulte un gain en capital.

Aux États-Unis, l'exclusion des gains en capital a été éliminée par la réforme fiscale de 1986. Au Canada, 75 p. 100 seulement des gains en capital figurent au revenu imposable. De plus, tandis que tous les contribuables canadiens sont exemptés de l'impôt sur les premiers 100 000 $ de gains en capital, les agriculteurs canadiens bénéficient d'une exemption supplémentaire de 400 000 $ sur les propriétés agricoles admissibles. Il n'existe aucune mesure comparable aux États-Unis.

En outre, les gains en capital résultant de la vente d'une résidence principale ne sont pas imposables au Canada, mais ils le sont aux États-Unis.

Tableau 7.2

TAUX D'AMORTISSEMENT

Éléments d'actif	Canada	États-Unis
Machinerie agricole		30,9 p. 100[2]
- matériel de façon	20 p. 100	(recouvrement 7 ans)
- tracteurs et moissonneuses-batteuses	30 p. 100	
Voitures et camions	30 p. 100	42,7 p. 100 (recouvrement 5 ans)
Bâtiments de ferme	4 p. 100	8,6 p. 100 (recouvrement 20 ans)
Serres	10 p. 100	21,8 p. 100 (recouvrement 10 ans)
Entrepôt de fruits et légumes frais en atmosphère contrôlée	20 p. 100	21,8 p. 100 (recouvrement 10 ans)

vii) Intérêts hypothécaires

Au Canada, l'intérêt versé sur une propriété agricole, sauf une résidence principale, peut être déduit. Cependant, si la maison de ferme est utilisée pour les affaires, l'agriculteur peut déduire une partie des frais d'intérêts sur l'hypothèque. Aux États-Unis, les frais d'intérêts hypothécaires sur la propriété agricole et une résidence principale sont entièrement déductibles.

viii) Effet de l'impôt sur le revenu des particuliers sur les horticulteurs

Avec l'aide de la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances, des simulations ont été effectuées afin de comparer le fardeau fiscal d'un contribuable canadien exploitant une ferme horticole au Canada à celui qu'il devrait assumer aux États-Unis.

Le total brut des revenus et dépenses agricoles de ces agriculteurs types repose sur des données non publiées de Statistique Canada. Trois types d'horticulteurs ont été comparés : un producteur de pomme, un producteur de pomme de terre et un producteur de légumes. En outre, les producteurs de pomme ont été répartis en trois catégories selon le revenu agricole brut, à savoir 50 000 $, 100 000 $ et 200 000 $, tandis que les producteurs de pomme de terre et de légumes ont été répartis en trois groupes

---

2. Taux du solde régressif équivalent, dont la valeur actuelle est analogue à la valeur actuelle des taux de recouvrement sur sept ans.

selon le revenu agricole brut, à savoir 100 000 $, 200 000 $ et 500 000 $. De plus, des cas types ont été examinés en utilisant les intérêts hypothécaires sur l'ensemble de la propriété agricole tels que consignés par Statistique Canada, et en supposant également l'absence d'hypothèque. Au total, 18 cas ont été comparés. Il a été supposé que chaque agriculteur obtenait 20 000 $ de revenu non agricole. Cette hypothèse est conforme à la statistique de l'impôt sur le revenu.

Les calculs de l'impôt reposaient sur les taux d'impôt sur le revenu des particuliers en Colombie-Britannique et dans l'État du Washington, pour les producteurs de pomme, de l'Île-du-Prince-Édouard et du Maine pour les producteurs de pomme de terre, et de l'Ontario et de l'État de New York pour les producteurs de légumes. Ces données comportaient des évaluations des taxes versées pour la sécurité sociale (à l'exclusion des régimes d'assurance-santé parrainés par le gouvernement). Il a été supposé que le contribuable était marié (conjoint ne travaillant pas), avec deux enfants à charge. La simulation fiscale tenait compte des intérêts hypothécaires et du rabais de taxe foncière aux États-Unis, ainsi que des différences de taux d'amortissement dans les deux pays.

Le tableau 7.3 démontre que le fardeau fiscal (revenu personnel et sécurité sociale) des horticulteurs petits et moyens est généralement moindre au Canada qu'aux États-Unis, tandis qu'il est plus élevé chez les gros producteurs. Cette différence rend compte de la progressivité plus forte du régime fiscal canadien par rapport au régime américain, plutôt que de différences dans les dispositions fiscales particulières accordées aux horticulteurs.

Tableau 7.3

COMPARAISON DE L'IMPÔT SUR LE REVENU DES PARTICULIERS, SÉCURITÉ SOCIALE COMPRISE, AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Impôt versé, par type de ferme et revenu
(000 $)

	Canada				États-Unis			
Revenu -	50	100	200	500	50	100	200	500
Avec hypothèque sur la propriété agricole								
Producteur de pomme	2,1	3,3	7,9		3,5	5,4	10,0	
Producteur de pomme de terre		6,2	6,4	26,7		6,7	7,7	23,5
Producteur de légumes		3,0	4,4	27,3		4,1	6,3	25,3
Sans hypothèque sur la propriété agricole								
Producteur de pomme	3,7	7,2	17,1		5,1	8,4	15,3	
Producteur de pomme de terre		8,6	11,1	38,2		8,3	10,8	32,6
Producteur de légumes		6,2	10,8	39,0		7,2	11,5	35,4

b) Dispositions de l'impôt sur le revenu qui touchent les conditionneurs

Au Canada, les recettes provenant du conditionnement des fruits et légumes bénéficient du traitement fiscal préférentiel généralement accordé aux activités de fabrication et de conditionnement. Ce traitement se compose d'un taux d'amortissement qui constitue une régression par rapport à l'amortissement économique, d'un taux d'imposition moins élevé des bénéfices et, dans certaines régions, de crédits d'impôt pour investissement.

Le régime fiscal américain offre moins d'avantages particuliers au secteur de la fabrication; par contre, le système général offre l'amortissement régressif et des incitatifs à l'exportation. Les entreprises américaines qui se prévalent largement des avantages fiscaux voient la valeur de ceux-ci réduite en vertu de l'impôt minimum de remplacement.

i) Calcul du revenu imposable

Les activités de conditionnement ne sont pas admissibles à la méthode de la comptabilité de caisse, tant au Canada qu'aux États-Unis, même si elles sont menés par une entreprise horticole intégrée.

ii) Amortissement

Les dispositions particulières d'amortissement fiscal des éléments d'actif de conditionnement des fruits et légumes sont différentes au Canada et aux États-Unis. Au tableau 7.4 sont décrites les principales caractéristiques d'amortissement dans les deux pays.

Tableau 7.4

COMPARAISON DES CARACTÉRISTIQUES D'AMORTISSEMENT

	Canada	États-Unis
Méthode d'amortissement	Solde régressif	Amortissement dégressif à taux double, avec passage à l'amortissement linéaire
Taux applicable	25 p. 100	30,9 p. 100[3] (recouvrement 7 ans)
Déduction obligatoire	Non	Oui
Recouvrement de la déduction pour amortissement accéléré	Aucun	Possible la même année si l'impôt minimum de remplacement s'applique
Recouvrement de l'amortissement exagéré à l'aliénation	Oui (si aucun élément d'actif ne reste)	Oui
Conventions applicables	Demi-annuité et utilisable	Demi-annuité et mise en service
Options	Non	Oui (linéaire)

Au Canada, le taux de radiation est de 25 p. 100 en solde décroissant. Le taux de radiation est légèrement plus rapide aux États-Unis, et il correspond à peu près à 31 p. 100 du solde décroissant.

Les provinces fournissent d'autres incitatifs, par exemple le Québec et l'Ontario, en ce qui a trait à la radiation du matériel de fabrication et de conditionnement. Au Québec, le matériel de ce genre acquis après le 21 mai 1988 est admissible à une radiation en totalité dans l'année d'acquisition. En plus de la déduction ordinaire pour amortissement, l'Ontario autorise une déduction spéciale (30 p. 100 en 1991) pour ce genre de matériel dans l'année d'acquisition. Cette déduction spéciale, par contre, devrait être retirée en 1992, sauf pour le matériel antipollution.

iii) Dispositions relatives aux pertes

Au Canada et aux États-Unis, les dispositions générales relatives aux pertes s'appliquent sans restriction particulière aux conditionneurs de fruits et légumes. Dans le cas des pertes autres que de capital, au Canada, la période de report est de 3 ans en arrière et de 7 ans dans l'avenir. Aux États-Unis, la seule différence est une période de report ultérieur de 15 ans.

---

3. Taux du solde régressif équivalent, dont la valeur actuelle est analogue à la valeur actuelle des taux de recouvrement sur sept ans.

iv) Taux d'imposition

Le taux fédéral canadien d'imposition de 28 p. 100 s'applique à toutes les corporations, à l'exception des corporations privées dont le contrôle est canadien, qui bénéficient du taux des petites entreprises de 12 p. 100 sur les premiers 200 000 $ de revenus tirés d'une entreprise exploitée activement. Le Canada impose également une surtaxe de 3 p. 100 qui, dans la réalité, relève le taux général à 28,84 p. 100.

Aux États-Unis, le taux fédéral d'impôt sur le revenu des entreprises est de 34 p. 100; des taux progressifs allant de 15 p. 100 à 34 p. 100 s'appliquent aux premiers 100 000 $ de revenu imposable. L'avantage conféré par les taux inférieurs est récupéré au moyen d'une surtaxe de 5 p. 100 s'appliquant au revenu imposable entre 100 000 $ et 335 000 $ et qui élimine les avantages des taux graduels pour les entreprises dont le revenu imposable dépasse 335 000 $.

Au Canada, le taux pour les petites entreprises offre davantage à toutes les corporations car, contrairement aux États-Unis, aucune tentative n'est faite pour recouvrer, dans le cas des grandes entreprises, l'avantage qu'il confère. Le taux canadien est parmi les plus bas au monde.

Au Canada, le revenu tiré du conditionnement des fruits et des légumes bénéficie du tarif inférieur s'appliquant aux revenus de fabrication et de conditionnement au Canada, qui est de 23 p. 100, comparativement au taux général de 28 p. 100. Cette baisse de taux s'applique aux ventes nationales et à l'exportation, mais non au revenu admissible à la déduction de petite entreprise.

La loi fiscale américaine n'offre pas de taux d'impôt préférentiel sur le revenu provenant d'activités de fabrication et de conditionnement. Cependant, elle offre une réduction de taux sur les gains liés aux exportations de certaines entreprises désignées sous l'appellation «sociétés de vente à l'étranger». Pour être admissible au statut de société de vente à l'étranger, l'entreprise doit répondre à des critères stricts, c.-à-d. qu'elle doit être constituée en corporation à l'extérieur des États-Unis, n'avoir pas plus de 25 actionnaires, et effectuer directement, ou de façon contractuelle, toutes les activités liées à la vente des marchandises d'exportation. Une partie des ventes à l'étranger ou des revenus de commissions d'une société de vente à l'étranger est exemptée de l'impôt américain, pourvu que ces revenus proviennent de la présence étrangère et de l'activité économique de la société de vente à l'étranger. Les dividendes des sociétés de vente à l'étranger à leurs actionnaires ne sont pas réimposées lorsqu'ils sont distribués aux actionnaires.

Pour obtenir un bilan fiscal complet, il faut ajouter au taux fédéral le taux d'impôt sur le revenu des sociétés qu'imposent les provinces ou États. Dans les provinces canadiennes, ces taux varient de 0 p. 100 (congé d'impôt de trois ans pour les nouvelles entreprises au Québec) à 17 p. 100 (le taux d'impôt sur le revenu de Terre-Neuve qui n'est pas admissible pour la déduction de petite entreprise). Les taux américains varient de 0 p. 100 (il n'y a pas d'impôt sur le revenu des sociétés dans l'État du Washington) à 12 p. 100 (taux maximal de l'Iowa).

Tel qu'indiqué au tableau 7.5, la comparaison des taux combinés fédéral-provinciaux et fédéral-État d'impôt sur le revenu donne des résultats très variables selon la situation et la taille de l'entreprise de conditionnement des fruits et légumes. Les petites entreprises bénéficient de taux d'imposition moins élevés au Canada, mais les

grandes entreprises du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario ont l'avantage de taux moins élevés que dans les États avoisinants.

Tableau 7.5

TAUX D'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS DE CONDITIONNEMENT DES FRUITS ET LÉGUMES[1]

Régions comparées	Canada		États-Unis	
	Petite[2] (%)	Grande[3] (%)	Petite[4] (%)	Grande (%)
Nouveau-Brunswick / Maine	21,8	39,8	27,7	39,9
Ontario / New York	22,8	38,3	30,3	40,8
Colombie-Britannique / Washington	21,8	37,8	22,3	34,0

1. Les taux indiqués sont les taux combinés fédéral/provincial ou fédéral/État d'impôt sur le revenu des sociétés. Les taux américains combinés tiennent compte de ce que les impôts des États peuvent être déduits aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu des sociétés. Les taux sont en vigueur à compter du 1er juillet 1991.
2. Les taux des petites entreprises s'appliquent aux premiers 200 000 $ du revenu des corporations privées de contrôle canadien.
3. Taux maximum pour les activités de conditionnement.
4. Le taux pour les petites entreprises est le taux pondéré moyen s'appliquant aux premiers 100 000 $ de revenus d'entreprise. Aux États-Unis, le gouvernement fédéral et le Maine ont des taux progressifs.

v) Crédits d'impôt pour investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement ont été généralement retirés au Canada dans le cadre de la réforme fiscale de 1987. Par contre, ils existent quand même pour les investissements dans des régions désignées et les dépenses de recherche et de développement.

Les crédits d'impôt pour investissement sur la machinerie et l'équipement admissibles sont offerts à un taux de 15 p. 100 si les éléments d'actif sont principalement utilisés dans les régions de l'Atlantique et de la Gaspésie. Cela pourrait être précieux pour les entreprises de conditionnement de fruits et légumes, car diverses provinces sont entièrement comprises dans la région de l'Atlantique, par exemple l'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse. Un crédit de 30 p. 100 est également offert à d'autres régions nordiques défavorisées et désignées au Canada.

Dans les régions où ils s'appliquent, ces crédits d'impôt pour investissement offrent un avantage distinct aux entreprises canadiennes sur leurs concurrents américains. Aux États-Unis, les crédits d'impôt pour investissement ont été abrogés dans le cadre de la réforme fiscale de 1986.

vi) Impôt des grandes sociétés et impôt minimum de remplacement

Le Canada a un impôt des grandes sociétés, qui porte sur l'avoir-propre et les créances de la société. Cet impôt est crédité sur la surtaxe de la corporation. Toutes les corporations canadiennes imposables doivent payer l'impôt des grandes sociétés à un taux annuel de 0,2 p. 100 du capital imposable utilisé au Canada **dépassant 10 millions de dollars**. Une déduction est autorisée à l'égard des investissements admissibles dans d'autres entreprises, afin d'éviter de taxer en double les mêmes capitaux. L'impôt sur les grandes sociétés touche surtout les grandes entreprises à forte utilisation de capitaux et qui paient tout au plus peu d'impôt sur le revenu.

Toutes les entreprises américaines doivent potentiellement payer l'impôt minimum de remplacement, qui peut s'ajouter à l'obligation fiscale habituelle de l'entreprise. L'impôt minimum de remplacement est de 20 p. 100 et on peut se prévaloir d'une exemption maximale de 40 000 $. Le revenu imposable aux fins de l'impôt minimum de remplacement se calcule en ajoutant au revenu imposable certains redressements et certains «avantages fiscaux», par exemple l'amortissement accéléré, ainsi que la différence entre le revenu comptable et le revenu aux fins de l'impôt minimum de remplacement. L'excédent de l'impôt minimum de remplacement par rapport à l'obligation fiscale habituelle de l'entreprise peut être porté au crédit de l'obligation fiscale normale de l'entreprise dans les années ultérieures. L'impôt minimum de remplacement touche d'abord les sociétés publiques qui font grand usage des avantages fiscaux.

c) Autres taxes fédérales

i) Taxe sur les produits et services (TPS)

Le 1er janvier 1991, la taxe de vente des fabricants a été remplacée par la taxe sur les produits et services (TPS) et un mécanisme de crédit de taxe sur intrants. La TPS est une forme de taxe sur la valeur ajoutée perçue de toutes les entreprises, à mesure que les marchandises passent des producteurs primaires et des conditionneurs aux grossistes, aux détaillants et enfin, aux consommateurs. Sous le régime de la TPS, les entreprises paient la taxe sur leurs ventes et demandent un crédit à l'égard de toute taxe versée sur leurs achats. Cependant, virtuellement la totalité des ventes des produits agricoles sont taxées à un taux nul en vertu de la TPS, y compris la vente de fruits et légumes. Cela signifie que les agriculteurs ne perçoivent pas de taxe sur la vente et, comme les autres entreprises, ils demandent un crédit de taxe sur intrant pour la totalité de la TPS payée sur les intrants achetés.

Une des grandes préoccupations exprimées par l'industrie horticole touche les exigences de liquidité en vertu de la TPS. Dans le but de réduire les problèmes éventuels de liquidité dans le secteur de l'agriculture, le gouvernement fédéral a établi une liste prescrite d'articles détaxés fréquemment achetés par les agriculteurs.

Parmi les articles de cette liste qui intéressent particulièrement les agriculteurs du secteur de l'horticulture, sont les récolteuses mécaniques de fruits ou légumes, les gros tracteurs, le matériel de façon, les machines à semer et à planter, ainsi que les épandeurs et nébuliseurs. La loi sur la TPS taxe en outre à taux nul les pesticides agricoles achetés en quantité coûtant 500 $ ou plus, les semences achetées en quantité supérieure à ce qui est normalement vendu aux consommateurs et les fertilisants achetés en quantité d'au moins 500 kg.

On estime qu'en moyenne les agriculteurs ne paieront pas de TPS sur environ 75 p. 100 de leurs intrants d'affaire. Cependant, pour les horticulteurs qui exploitent de petites entreprises, le matériel et les quantités exonérés sont souvent supérieurs à ce qu'ils achèteraient normalement. La TPS que les agriculteurs paient sur leurs intrants affectés à l'exploitation agricole (p. ex., articles comme camions de ramassage, combustible, plants et semis, service de nébulisation des récoltes, électricité, frais de comptabilité, etc.) peut être récupérée en demandant des crédits de taxe sur intrants.

Globalement, on estime que le remplacement de la taxe de vente des fabricants par la TPS aura sur l'ensemble du secteur agricole canadien des avantages économiques annuels d'approximativement 250 millions de dollars.

Aux États-Unis, aucune taxe de vente n'est imposée à l'échelon fédéral.

ii) Taxes d'accise fédérale sur l'essence et le combustible diesel

Au Canada, la taxe d'accise fédérale est de 8,5 cents le litre sur l'essence et de 4 cents le litre sur le combustible diesel. Depuis le 1er janvier 1990, il n'y a pas eu de rabais de taxe d'accise sur l'essence et le combustible diesel achetés par les agriculteurs pour utilisation hors-route.

Aux États-Unis, la taxe d'accise fédérale est de 4,3 cents le litre sur l'essence et de 6,2 cents le litre sur le combustible diesel. Cependant, la taxe d'accise sur l'achat de combustible automobile pour des fins hors-route par les fermiers fait l'objet d'un remboursement intégral.

3. Structures tarifaires

Les produits horticoles qui traversent la frontière peuvent faire l'objet de tarifs. Une comparaison de taux tarifaires du Canada et des États-Unis fait ressortir des différences de traitement des importations à partir du marché national de l'un ou l'autre pays, ainsi que des importations provenant d'autres pays et répondant au traitement tarifaire NPF. Cependant, des différences dans les définitions de produits et les méthodes retenues par les deux pays pour établir les droits de douane font qu'il est difficile d'effectuer des comparaisons directes. À l'annexe L, à titre d'illustration, est dressée une liste des fruits et légumes frais et conditionnés et des divers traitements tarifaires prévus à leur endroit dans chaque pays.

a) Tarifs canadiens

Le régime tarifaire canadien actuel à l'égard des importations de produits horticoles est en grande partie la conséquence de la mise en application des recommandations de l'ancienne Commission du tarif, en 1979, ainsi que de l'ACCEU de 1989. Les fruits et légumes frais importés au Canada font l'objet, selon le produit, le moment de l'année et le but de l'importation, de divers types de tarifs, saisonniers, annuels et de conditionnement. Les fruits et légumes conditionnés font l'objet de tarifs et droits de douane analogues, mais ne sont pas soumis aux tarifs saisonniers. Les taux de droits peuvent être en franchise, *ad valorem*, spécifiques ou une combinaison de droits *ad valorem* et spécifiques.

b) Tarifs saisonniers

Le Canada applique des tarifs saisonniers à l'importation de la plupart des produits frais cultivés au Canada, de façon à offrir une certaine protection aux producteurs canadiens pendant leur saison de récolte, tout en ouvrant aux consommateurs canadiens un accès en franchise aux produits importés, en cas d'absence de production nationale. Cette protection saisonnière avait été introduite pour aider les producteurs canadiens, qui doivent parvenir à acheminer sur le marché un produit périssable au cours d'une saison de récolte brève qui commence plus tard qu'aux États-Unis. Le recours aux tarifs au début de la saison est particulièrement important pour les producteurs, car les premiers arrivages d'une récolte commandent habituellement un prix majoré.

Les tarifs saisonniers sont appliqués, selon le produit, pour une durée maximale de six à quarante-six semaines par année. Ils peuvent entrer en vigueur à diverses époques, dans chacune des trois zones douanières canadiennes. La division en trois zones douanières, l'Ouest, le Centre (l'Ontario à l'est de Thunder Bay et le Québec) et l'Est, rend compte des différences climatiques et commerciales entre celles-ci. Pour la plupart, les tarifs saisonniers ne sont appliqués qu'une fois l'an, mais les tarifs sur certains produits récoltés à diverses époques (cultures de serre et de grande culture) peuvent être appliqués deux fois par an.

Les tarifs saisonniers combinent habituellement un droit spécifique et un droit minimum *ad valorem*. L'inclusion du taux minimum *ad valorem* vise à compenser l'effet d'érosion progressive de l'inflation sur certains droits de douane. Nombre de produits qui font l'objet de tarifs saisonniers se voient également imposer une surprime modeste d'emballage si le produit est importé en emballages de moins de 2,27 kg. Ces frais supplémentaires offrent une certaine protection aux emballeurs et producteurs canadiens.

Aux époques où ils ne font pas l'objet de droits saisonniers, les fruits et légumes frais sont généralement importés en franchise.

c) Tarifs permanents

Les produits conditionnés sont frappés de tarifs permanents uniquement et la plupart font l'objet de taux *ad valorem*. Ces taux varient d'un minimum actuel de 2,1 p. 100 pour le jus d'orange à 15,7 p. 100 pour les asperges surgelées, mais ils se situent habituellement entre 7 p. 100 et 10,5 p. 100 dans le cadre de l'ACCEU. Certains fruits et légumes frais cultivés ou entreposés toute l'année, par exemple, le champignon, la pomme de terre et l'oignon, font généralement eux aussi l'objet de tarifs permanents.

d) Tarifs de conditionnement

Divers fruits et légumes frais importés pour conditionnement font l'objet d'un taux de droits normalement inférieur au taux appliqué aux importations en saison, mais pour certains produits, le taux est le même ou plus élevé. La tomate, le brocoli et la pêche, par exemple, font l'objet de droits moins élevés lorsqu'ils sont importés pour conditionnement que s'ils sont importés en saison pour consommation en frais; par contre, le même taux de droits s'applique aux champignons et aux fraises, qu'ils soient importés pour conditionnement ou importés en saison pour la consommation. Les concentrés d'orange non sucrés importés pour faire des jus d'agrumes sont en franchise de droits, mais les jus d'orange importés prêts pour la consommation sont passibles de droits. Les conditionneurs sont admissibles à une remise des droits payés sur les importations de

fruits et légumes frais pour le conditionnement, lorsqu'ils ont passé un marché avec des producteurs canadiens pour répondre à leurs besoins annuels, mais qu'ils sont incapables d'obtenir d'eux les quantités nécessaires.

e) Tarifs douaniers des États-Unis

La structure tarifaire des États-Unis est analogue à celle du Canada, mais il existe certaines différences notables. Même si les deux pays utilisent le système harmonisé (SH) de classification, leurs définitions de produits mettant en vigueur les diverses exigences de protection tarifaire sont différentes. À titre d'exemple, aux États-Unis, on n'impose pas de taux tarifaires distincts sur les fruits et légumes importés pour conditionnement, non plus que de taux de droits supplémentaires sur les fruits et légumes importés en petits emballages. Les fruits et légumes frais font généralement l'objet de taux précis (c.-à-d., ¢/kg), tandis que les taux *ad valorem* sont habituellement appliqués aux importations de produits conditionnés. Aux États-Unis, les taux en franchise sont beaucoup plus rares qu'au Canada. En outre, les États-Unis utilisent des taux tarifaire saisonniers, mais moins de tarifs hors-saison en franchise de droits.

f) L'ACCEU

Dans le cadre de l'ACCEU, tous les taux applicables relatifs aux importations de fruits et légumes frais et conditionnés des États-Unis par le Canada diminueront de 10 p. 100 par année jusqu'à devenir nuls le 1er janvier 1998. À titre d'exemple, avant la mise en application de l'ACCEU, la tomate importée pour conditionnement était passible de droits de 2,21 ¢/kg, avec un minimum de 15 p. 100. Bien que ce taux soit encore appliqué aux importations des pays admissibles au tarif NPF, les importations des États-Unis en 1991 sont passibles de droits de 1,5 ¢/kg, mais d'au moins 10,5 p. 100.

De même, dans le cadre de l'ACCEU, les taux de droits régissant les importations des États-Unis en provenance du Canada diminueront de 10 p. 100 par année jusqu'à devenir nuls en 1998. Il existe quelques exceptions où les tarifs douaniers diminuent plus rapidement; cependant, il s'agit de produits non cultivés ou non exportés par le Canada en quantité appréciable.

g) Dispositions de retour aux droits NPF

Les producteurs de fruits et légumes frais ont bénéficié d'un traitement spécial en vertu de l'article 702 de l'ACCEU, afin de réduire les effets potentiellement perturbateurs de l'élimination de la protection tarifaire. Pendant 20 ans, le Canada et les États-Unis peuvent temporairement réintroduire les tarifs douaniers sur les fruits et légumes frais dans certaines circonstances, après consultation de l'autre gouvernement. Les droits temporaires peuvent s'appliquer aux conditions suivantes : 1) si, pendant cinq jours ouvrables, le prix d'importation d'un fruit ou légume en particulier tombe en-deçà de 90 p. 100 du prix mensuel moyen de cinq années précédentes, à l'exclusion des années où le prix mensuel moyen d'importation était le plus élevé et le plus bas; 2) si la superficie mise en culture dans le pays importateur n'est pas supérieure à la superficie moyenne de cette culture fruitière ou légumière au cours de cinq années précédentes, à l'exclusion des années où la superficie était la plus élevée et la plus faible.

La disposition de retour aux droits NPF peut s'appliquer à l'échelle nationale ou régionale, mais seulement une fois par produit et par an, ou pour 180 jours, et le droit de douane doit être éliminé si le prix des importations, pendant une période de cinq jours, dépasse 90 p. 100 de la moyenne quinquennale. Le taux de droits réintroduit ne

peut être plus élevé que le taux NPF actuel et doit être enlevé si le prix f.-à-b. représentatif au point d'expédition de l'exportateur dépasse 90 p. 100 du prix mensuel moyen quinquennal pendant cinq jours ouvrables consécutifs, ou après 180 jours.

Depuis la mise en place de ce mécanisme, de retour aux droits NPF des tarifs ont été réimposés à trois reprises, à savoir sur les importations d'asperge fraîche en 1990, ainsi que de pêche fraîche et de tomate fraîche en 1991. À titre d'exemple, en 1990, le prix d'importation moyen à 90 p. 100 de l'asperge était de 79,6 ¢/lb. Les prix d'importation pour mai 1990 variaient de 30 ¢/lb à 59,9 ¢/lb. En vertu des dispositions de retour aux droits NPF, le tarif a été majoré, passant de 12 p. 100 (taux de l'ACCEU) à 15 p. 100 (taux NPF), soit une hausse nette de prix de 1,7 ¢/lb. Compte tenu de l'écart des prix à l'importation, le retour aux droits NPF n'a provoqué qu'une très légère hausse du niveau de protection de l'asperge à l'importation.

Aux audiences de septembre, le CCH a indiqué que la méthode du retour aux droits NPF n'était pas un mécanisme efficace. Notamment, le retour aux droits NPF ne peut habituellement pas être mis en application assez rapidement pour offrir une protection à un moment crucial pour la commercialisation de la récolte canadienne. De plus, le coût administratif de la collecte des données est important. En outre, lorsqu'il se produit un déclin accusé des prix à l'importation en raison d'une récolte supérieure à la moyenne aux États-Unis ou d'un «bradage des prix» par les vendeurs américains, le retour aux droits NPF risque de n'offrir virtuellement aucune protection supplémentaire aux producteurs canadiens. Pour protéger l'industrie nationale en cas de déclin accusé des prix à l'importation, le CCH a recommandé le recours à un mécanisme spécial de surtaxe en vertu de l'article XIX du GATT. Le CCH était conscient des difficultés historiques entourant l'utilisation de ce mécanisme dans le commerce horticole entre le Canada et les États-Unis, mais il a préconisé qu'on envisage sérieusement d'inclure cette surtaxe dans l'ALÉNA comme mécanisme pour protéger les producteurs dans tous les pays, lorsque les prix à l'importation accusent une forte baisse en-deçà des taux annuels récents.

4. Réglementation

Le cadre réglementaire régissant la production et la vente de fruits et légumes frais et conditionnés est immense et complexe. La production, le transport, la vente et la consommation des fruits et légumes sont régis dans une plus ou moins large mesure par des règlements, de la mise en sol jusqu'au moment où le produit fini est consommé en frais ou en conditionné. La réglementation régit le cycle complet des marchandises de consommation, de la semence à la vente pour consommation. Aux États-Unis, les fruits et légumes font l'objet d'un réseau très analogue d'exigences réglementaires, mais nombre d'entre elles diffèrent des exigences canadiennes, comme il est indiqué ci-après.

L'existence d'un grand nombre de règlements et de modalités réglementaires peut en soi être un obstacle majeur au commerce, particulièrement s'il existe des différences réglementaires marquées entre intervenants commerciaux et si les pays choisissent d'appliquer leurs règlements de façon arbitraire ou malveillante. Ces actions peuvent être la cause d'obstacles à l'efficacité et à la compétitivité des échanges.

Les règlements applicables aux fruits et légumes au Canada et les plus susceptibles de toucher la compétitivité peuvent se regrouper en trois grandes catégories :

Règlements de **santé et sécurité**, dont l'objet est de veiller à ce que les produits frais et conditionnés que nous consommons ne soient pas nuisibles à notre santé parce qu'ils contiennent des maladies ou des additifs nocifs;

Règlements sur les **normes de qualité et de classement** des fruits et légumes frais, dont l'objet est de veiller à ce que seuls les produits de qualité acceptable soient offerts à la consommation et de permettre au consommateur d'évaluer les fruits et légumes d'après des critères reconnus;

Règlements **d'emballage et d'étiquetage**, dont l'objet est de veiller à ce que l'information sur le produit soit exacte en ce qui a trait à la qualité, à la quantité, à la composition, au contenu et à la sécurité; la normalisation des contenants favorise des comparaisons directes de valeurs entre marques et qualités.

Les ministères gouvernementaux les plus souvent touchés par l'administration du cadre réglementaire de l'horticulture sont Agriculture Canada, Santé et Bien-être social Canada, Consommation et Corporations, Pêches et Océans et Environnement Canada. Certaines fonctions réglementaires sont partagées par plusieurs ministères.

De plus, les ministères et organismes gouvernementaux des partenaires commerciaux, particulièrement les États-Unis, administrent des règlements qui ont des incidences sur l'industrie canadienne des fruits et légumes. Parmi les plus importants, mentionnons le USDA et le USFDA. Ils ont une grande influence sur le commerce bilatéral des fruits et légumes frais et conditionnés.

a) Règlements sur la santé et la sécurité

i) Problème

Dans le secteur des règlements de santé et de sécurité, la préoccupation la plus souvent exprimée devant le Tribunal était la question des pesticides. Au cours des audiences publiques et dans les mémoires présentés au Tribunal, il est devenu évident que l'industrie horticole canadienne a la conviction que la disponibilité et le coût des pesticides au Canada est un facteur important de la compétitivité internationale de l'industrie. Ses préoccupations sont que les recommandations de l'Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides sont peu susceptibles de répondre rapidement et efficacement aux problèmes immédiats. De plus, un mécontentement est manifeste, relativement au laxisme perçu dans les contrôles frontaliers relatifs aux fruits et légumes importés des États-Unis, ainsi qu'au fait que les autorités américaines retiennent trop longtemps les livraisons canadiennes à la frontière pour vérifier les concentrations de résidus. Enfin, l'industrie et certaines provinces, par exemple, le Manitoba, s'inquiètent de ce que l'harmonisation des normes avec les États-Unis, prévue à l'ACCEU, ne progresse pas bien.

Plus précisément, l'industrie a dégagé cinq secteurs à problèmes qui ont un effet négatif sur la compétitivité de l'industrie canadienne :

1. Les pesticides sont peu nombreux au Canada, comparativement au grand nombre de produits offerts aux États-Unis, à des prix plus concurrentiels;

2. La présence et la consommation au Canada d'aliments des États-Unis produits à l'aide de pesticides non commercialisés au Canada, qui entrent au pays pourvu qu'ils réussissent certains essais de concentration de

résidus (dans les témoignages présentés au Tribunal, on a laissé entendre que ces essais sont effectués de façon peu ordonnée à la frontière par les inspecteurs canadiens);

3. Le coût de nombreux pesticides est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis;

4. La complexité et la rigidité du régime canadien d'homologation des pesticides, qui ne tient pas compte des facteurs de compétitivité des producteurs, en plus d'autres considérations nécessaires, telles les consommateurs, les exploitants et la protection de l'environnement; et

5. Les multinationales qui produisent des pesticides répugnent généralement à homologuer leurs produits au Canada, compte tenu qu'elles doivent se conformer aux exigences d'homologation proprement canadiennes et que la petite taille du marché canadien est peu susceptible de leur offrir un rendement suffisant pour justifier le temps et le coût d'une homologation distincte au Canada.

ii) Contrastes et comparaisons entre les lois et règlements du Canada et des États-Unis

Un document préparé par notre personnel de recherche, analysé aux audiences de juin 1991, réunissait des renseignements sur les diverses différences législatives, réglementaires, procédurales et administratives dans le mécanisme d'homologation et d'utilisation des pesticides au Canada et aux États-Unis. La reconnaissance des pesticides par un mécanisme d'homologation est obligatoire dans les deux pays, et les instruments législatifs et réglementaires sont très analogues. Il en va de même des exigences d'information et des modalités d'homologation des pesticides. Cependant, il existe certaines différences d'attitude (sur le rôle de l'État dans la protection du public) qui se reflètent dans les modalités opérationnelles et influent sur la compétitivité de l'industrie canadienne.

À titre d'exemple, il est à remarquer qu'aux États-Unis, les éventuels avantages économiques d'un nouveau pesticide sont dûment pris en compte dans le mécanisme d'homologation, tandis qu'au Canada, on insiste davantage sur les aspects de santé et de sécurité et sur la protection du public. La réglementation canadienne semble donc plus exigeante et le mécanisme d'homologation, plus coûteux et plus fastidieux qu'aux États-Unis. L'industrie canadienne des pesticides est modeste et ses capacités de recherche et de développement sont très limitées, comparativement aux géants américains comme Monsanto, Bayer ou Shell. Il se peut qu'elle ne puisse soutenir les exigences d'un système réglementaire astreignant.

Le mécanisme américain d'homologation des pesticides est centralisé à l'Environmental Protection Agency (EPA), qui réglemente le calendrier et l'ordonnancement du mécanisme d'examen de l'homologation, supervise les travaux de tous les autres services responsables de l'examen des données et sert de point central de toutes les activités scientifiques et d'information du public en matière d'homologation.

Au Canada, la Direction des pesticides d'Agriculture Canada a la responsabilité globale de la coordination du mécanisme d'homologation. Elle travaille avec d'autres services du ministère (Direction générale de la recherche, Direction de l'inspection des

produits agricoles et Division des services de laboratoire), ainsi qu'avec plusieurs ministères hiérarchiques, à savoir :

* **Santé et Bien-être social Canada** (Direction des aliments et Direction de l'hygiène du milieu), qui évalue les données sur la toxicologie et les risques proportionnels et a la responsabilité d'établir des limites maximales de résidus dans ou sur les aliments en vertu de la *Loi sur les aliments et drogues*;

* **Environnement Canada** (Direction générale de la conservation et de la protection et Service canadien de la faune), qui évalue le devenir environnemental et les données toxicologiques et mesure les effets du produit sur la faune;

* **Ministère des Pêches et des Océans** (Direction de la gestion de l'habitat du poisson), qui évalue les données de risque environnemental en ce qu'elles touchent les ressources halieutiques; et

* **Forêts Canada**, qui se prononce sur l'effet des produits étudiés dans l'environnement forestier.

Le mécanisme d'homologation est un mécanisme consultatif. La Direction des pesticides n'a aucun pouvoir de superviser de quelle façon ni dans quel délai les autres ministères effectuent l'évaluation des aspects de l'examen qui relèvent de leur compétence. Pour surmonter cette difficulté, des protocoles interministériels ont été signés et des comités permanents créés, afin de mieux coordonner le mécanisme d'homologation. Quoi qu'il en soit, on a imputé à l'éparpillement des pouvoirs entre plusieurs ministères la complexité du mécanisme canadien d'examen des données.

Les exigences de données d'homologation sont assez analogues au Canada et aux États-Unis, mais le Canada exige des essais supplémentaires sur l'efficacité du produit, ce qui n'est aucunement exigé aux États-Unis, sans oublier les études d'exposition, qui sont très détaillées au Canada et exigées aux États-Unis uniquement pour les produits dont on croit qu'ils provoquent des tumeurs. De plus, le Canada exige l'exécution de nombreuses études environnementales en conditions canadiennes, ce qui rend certaines données américaines inacceptables pour les autorités canadiennes, même si elles touchent les conditions qui prévalent dans les États du Nord. Les données américaines qui ont plus de 10 ans seront probablement jugées désuètes.

Ces exigences canadiennes, même si elles sont bien intentionnées et justifiables scientifiquement, imposent aux fabricants de pesticides un fardeau de la preuve plus lourd et font que le mécanisme canadien d'homologation semble plus compliqué que le mécanisme américain. Par ailleurs, le mécanisme américain d'essai et d'homologation, même s'il semble plus simple, est parfois perçu comme inadéquat par les responsables canadiens de la réglementation, en raison de la manière rapide et expéditive avec laquelle il passe sur les exigences jugées importantes au Canada, et se prêtant parfois même à des manoeuvres frauduleuses, comme le prouvent au moins deux scandales où il y a eu falsification des données par des laboratoires privés américains.

iii) La question de prix et de disponibilité

Il existe un écart énorme dans le nombre d'ingrédients actifs offerts au Canada et aux États-Unis (500, comparativement à 800), ainsi que le nombre de produits à

utilisation finale contenant les ingrédients actifs (6 600 formulations comparativement à 25 000). Nombre de formulations américaines ont été mises au point expressément pour les climats tropicaux et ne sont pas utiles au Canada, mais nombre qui seraient nécessaires ne sont pas immédiatement disponibles.

Avant 1977, les agriculteurs canadiens pouvaient importer des produits américains, si ces produits étaient également homologués pour la même application au Canada. Le changement de politique révoquant ce privilège visait à stimuler l'industrie canadienne de fabrication des pesticides. Puisque l'importation de produits américains n'est pas autorisée, les agriculteurs canadiens dépendent d'une offre limitée de produits homologués et vendus au Canada et nombre d'entre eux sont considérablement plus chers que leurs équivalents américains.

Il est pratiquement impossible de préciser dans quelle mesure les produits canadiens sont plus ou moins coûteux que les produits américains, car le prix unitaire ne rend pas compte de tous les facteurs. Le coût des pesticides doit être pris dans le contexte d'un établissement agricole et tenir compte de toute une gamme de facteurs et de circonstances d'achat et d'utilisation des pesticides. Aucune étude comparative de ce genre n'a été effectuée, mais les témoignages reçus aux audiences publiques laissent entendre que des différences de prix d'au moins 15 p. 100 n'étaient pas rares et que les pesticides pouvaient représenter jusqu'à 5 p. 100 du coût total du produit. Les preuves tirées des témoignages laissent voir que s'il y a un besoin urgent, les agriculteurs canadiens sont dépendants du nombre limité de pesticides homologués au Canada, dont certains à prix très élevé. Ils n'ont pratiquement aucun accès rapide ou facile à des produits étrangers vendus à des prix plus concurrentiels.

Le problème de la disponibilité est encore plus grave que celui du prix. Le témoignage le plus frappant reçu à ce sujet au cours des audiences publiques est venu des producteurs de fruits du Niagara et de l'Okanagan, qui ont déclaré que l'insecte de la psylle du poirier allait rapidement aboutir à l'élimination de l'industrie canadienne de la poire, car le pesticide Amitraz utilisé pour lutter contre ce problème aux États-Unis n'était pas commercialisé ici. De plus, le Tribunal a reçu aux audiences publiques certains témoignages selon lesquels de plus en plus de producteurs effectueraient des importations illégales de pesticides des États-Unis.

Le problème de la disponibilité est d'autant plus aigu que le rythme d'introduction de nouveaux pesticides au Canada et aux États-Unis est en déclin. Ce déclin est dû en bonne partie au coût élevé des travaux de recherche et de développement et à la nécessité de respecter des directives de réglementation strictes. En juillet 1991, on apprenait que la Monsanto Co. de St. Louis avait reçu l'autorisation de l'EPA de commercialiser un herbicide contenant le premier nouveau produit chimique agricole de l'entreprise en près de 20 ans. De plus en plus, la plus grande partie des efforts canadiens et une bonne partie des efforts américains visent la mise au point de nouvelles formulations utilisant des ingrédients actifs connus.

iv) Question des niveaux de tolérance et contrôles frontaliers

En plus de l'écart qui existe dans le nombre de pesticides homologués dans les deux pays, il existe une différence de seuils de tolérance. La tolérance est la limite résiduelle maximale autorisée à l'égard des pesticides non homologués. Au Canada, une réglementation générale autorise des résidus pouvant aller jusqu'à 0,1 millionième, tandis qu'aux États-Unis, le seuil officiel de tolérance est zéro. Dans la pratique, la tolérance réelle est la limite de détection de la méthode d'analyse utilisée. Certains pesticides

(particulièrement les plus récents) peuvent laisser des résidus difficilement décelables par les méthodes d'essai habituelles.

Les horticulteurs canadiens font remarquer que des produits contenant des pesticides homologués aux États-Unis, mais non au Canada, sont offerts aux consommateurs canadiens, sans satisfaire aux niveaux de tolérance du Canada. Compte tenu du volume considérable des expéditions traversant la frontière, certaines livraisons illégales passent inaperçues, certains chargements font l'objet d'essais, mais pas suffisamment rigoureux pour déceler les produits illégaux, et d'autres subissent des essais de détection pour le chargement (méthode d'échantillonnage), de sorte que certains articles du chargement renfermant des concentrations plus élevées peuvent passer. L'industrie s'inquiète, car cette situation mine le système réglementaire canadien et constitue une concurrence déloyale à l'égard des producteurs canadiens, qui doivent se conformer à la réglementation canadienne. Sur un plan plus général, l'industrie se demande pour quelle raison les producteurs canadiens ne peuvent pas utiliser les mêmes pesticides que leurs concurrents américains qui exportent au Canada, pourvu que les mêmes essais de détection des résidus soient respectés.

v) Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides

En raison de la grande diversité des préoccupations liées aux pesticides au Canada, le ministre de l'Agriculture créait, au printemps 1989, une équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides, auquel il confiait le mandat de formuler des recommandations afin d'améliorer le régime fédéral de réglementation des pesticides. Cette équipe de 12 membres sous la présidence de Ghislain Leblond a remis son rapport en décembre 1990 et formulé des recommandations dont la mise en application aurait les effets suivants :

- centraliser le mécanisme d'homologation dans un organisme unique et indépendant faisant rapport au ministre de la Santé et du Bien-être social;

- améliorer la participation du public au mécanisme d'homologation en garantissant un large accès de la population à l'information et en créant un conseil consultatif représentant les divers intervenants;

- simplifier le mécanisme d'homologation par des critères d'homologation transparents et en fixant des échéanciers opportuns de décision; et

- accroître l'harmonisation avec le système américain en fournissant des moyens d'accélérer au Canada l'homologation des produits déjà homologués aux États-Unis et en autorisant l'importation au Canada de pesticides américains, si le prix de détail des produits analogues au Canada est de beaucoup supérieur.

Le gouvernement étudie les recommandations de l'Équipe d'examen : nombre d'entre elles exigeraient de nouvelles mesures législatives. L'industrie horticole, présente à l'enquête Leblond, est favorable aux objectifs à long terme de l'Équipe d'examen, mais s'inquiète également de ce que, après presque un an, le gouvernement n'ait pas précisé s'il envisageait de mettre en application les recommandations ou comment il le ferait. En outre, ces recommandations ne règlent pas les problèmes immédiats du retard dans la liste de produits en attente d'homologation, du prix élevé au Canada de certains produits et du manque d'accès à des produits américains moins chers.

b) Questions de réglementation de la mise en marché : règlements sur les normes de qualité et de classement des fruits et légumes frais

La commercialisation des fruits et légumes frais est une entreprise précaire, car le produit est délicat, hautement périssable et souvent transporté sur de grandes distances. L'industrie horticole, dans son témoignage, s'est plainte au Tribunal au sujet du traitement, par les autorités américaines, des livraisons canadiennes destinées au marché américain. Elle a donné des exemples de retards indus des envois à la frontière et d'inspections supposément superflues et rigoureuses, susceptibles de provoquer une détérioration des produits et dont le résultat est une perte de crédibilité pour les fournisseurs canadiens, qui peuvent ainsi perdre de précieux contrats chez nos voisins du Sud.

Au sujet des exportations des États-Unis vers le Canada, l'industrie canadienne a fait part au Tribunal de ses préoccupations relatives au manque d'uniformité et à l'application laxiste de la réglementation canadienne aux importations des États-Unis et qui, apparemment, autorisent l'entrée au Canada de produits américains non conformes à la réglementation canadienne. On estime que cette indulgence mine l'intégrité du cadre réglementaire canadien et, en même temps, qu'elle donne aux importateurs américains un avantage déloyal sur le plan de la concurrence. De plus, plusieurs provinces sont favorables à un contrôle plus efficace de la conformité des importations aux normes canadiennes.

En vertu des dispositions de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* (1988), 31 fruits et légumes frais produits ou importés au Canada sont régis par le Règlement sur les fruits et légumes frais, ainsi que le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage, où sont prescrites les normes de classement, d'étiquetage, d'emballage et de santé et qui comportent des dispositions interdisant l'échange interprovincial et international de fruits et légumes par vente en consignation. Tous les fruits et légumes frais en emballage de consommation sont également régis par les dispositions de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* et de son Règlement. Ces règlements sont administrés par Agriculture Canada et Consommation et Corporations.

Aux États-Unis, il existe des règlements analogues, appliqués en vertu de l'*Agricultural Marketing Act* (qui réglemente le classement) et la ***Perishable Agricultural Commodities Act*** (qui régit notamment l'octroi de permis aux vendeurs et courtiers de fruits et légumes, ainsi que le règlement des litiges) et qui sont administrés par l'USDA. Les règles d'étiquetage et phytosanitaires sont administrées par la USFDA, tandis que les règlements d'emballage découlent des lois des États.

Les exportations américaines vers le Canada des 31 fruits et légumes réglementés doivent répondre aux exigences canadiennes d'emballage, d'étiquetage et de classement. Les inspecteurs de l'USDA sont autorisés par Agriculture Canada à inspecter les chargements à destination du Canada de quelque 26 articles précisés dans le Règlement sur les fruits et légumes frais. Inversement, les inspecteurs d'Agriculture Canada sont autorisés par l'USDA à inspecter les chargements, destinés aux États-Unis, de fruits et légumes réglementés en vertu des Marketing Orders des États-Unis (pomme de terre, oignon et tomate de grande culture) en fonction des exigences d'importation.

Globalement, les idéologies, objectifs et buts des programmes d'inspection canadien et américain sont assez analogues. Cependant, les exigences réelles et les modalités d'inspection varient :

* **Normes de classement** : Au Canada, les normes sont obligatoires à l'égard des marchandises réglementées et les fruits et légumes peuvent faire l'objet de contrôles de conformité en tout temps; les normes américaines sont volontaires (sauf les restrictions en vertu de l'*Export Apple and Pear Act*, les exigences spéciales d'importation de la pomme de terre, de l'oignon et de la tomate de grande culture, ainsi que les dispositions pertinentes des Marketing Orders). L'approche canadienne précise un certain niveau d'uniformité dans le classement et place les importations sur le même pied que les fruits et légumes produits au Canada. Ainsi, elle élimine les produits de faible qualité, garantit aux producteurs un certain rendement et offre aux consommateurs un produit fiable et uniforme. L'approche américaine laisse aux consommateurs le soin de porter un jugement.

* **Vente anti-consignation** : Les fruits et légumes importés ou exportés entre provinces ou entre pays doivent être vendus à un prix confirmé dans les 24 heures de l'expédition du point de production; dans le cas des chargements internationaux, le bordereau de confirmation de vente (où le prix est inscrit) doit être présenté aux Douanes canadiennes;

* **Exemptions ministérielles** : Si on ne peut garantir l'approvisionnement au Canada de tel produit en particulier, le Ministre a le pouvoir d'exempter les importations de ce produit des exigences canadiennes d'emballage et de classement;

* **Emballage** : Le Canada exige l'utilisation de contenants normalisés pour promouvoir l'uniformité des fruits et légumes nationaux et étrangers et aider le consommateur; aux États-Unis, il existe certaines exigences d'emballage, mais la plupart ne s'appliquent pas aux produits exportés par le Canada; pour la plupart, les décisions concernant l'emballage sont laissées à la discrétion des producteurs et des consommateurs;

* **Étiquetage** : La réglementation canadienne exige des indications métriques et des étiquettes bilingues sur tous les emballages de consommation et que la catégorie et le pays d'origine figurent en étroite proximité sur l'étiquette.

On peut dire avec assez de certitude que, généralement, le système bilatéral d'inspection et d'homologation des fruits et légumes traversant la frontière a assez bien fonctionné. Cependant, certains déséquilibres réglementaires et certaines inégalités existent, qui peuvent avoir un effet défavorable sur les producteurs canadiens qui luttent pour devenir ou demeurer concurrentiels sur le marché d'Amérique du Nord. À certains moments, les producteurs canadiens s'offusquent particulièrement de l'entrée au Canada de fruits et légumes américains bon marché en vertu d'une autorisation d'importation en vrac du Ministre qui, bien que nécessaire, permet aux producteurs américains, moyennant certaines exemptions spécifiques, de passer outre aux exigences réglementaires canadiennes d'étiquetage et d'emballage.

En ce qui a trait aux exportations canadiennes vers les États-Unis, une complication particulière peut surgir en raison de l'existence des décrets américains de commercialisation, qui sont des mécanismes juridiques par lesquels les règlements promulgués sous l'autorité du Secrétaire à l'Agriculture (en vertu de l'*Agricultural Market Agreement Act* de 1937) lient tous ceux qui manipulent certains produits alimentaires dans une région géographique définie. L'objet principal des décrets de commercialisation est d'établir des conditions ordonnées de mise en marché et la parité des prix pour les

agriculteurs. Ces objectifs peuvent être atteints en établissant des normes de qualité, en contrôlant les quantités et en établissant des normes pour les contenants, etc. En ce qui a trait aux marchandises visées par un décret de commercialisation qui comporte des dispositions de contrôle du classement, du format, de la qualité ou du mûrissement, les importations de ces marchandises doivent répondre aux mêmes normes ou à des normes comparables. Ces exigences d'importation s'appliquent à un pays étranger comme le Canada, mais ne s'appliquent pas à des fruits ou légumes américains provenant d'autres États du territoire américain. Actuellement, les exigences d'importation sont en vigueur à l'égard de plusieurs marchandises exportées aux États-Unis, notamment la pomme de terre, l'oignon et la tomate.

Les décrets de commercialisation peuvent entraîner et entraînent des restrictions aux importations en provenance du Canada dans les régions des États-Unis où ils sont en vigueur. Les exigences minimales d'importation qu'ils contiennent sont perçues comme des restrictions à l'importation, car elles ne s'appliquent pas aux mouvements interétats des fruits et légumes à l'intérieur des États-Unis. Dans plusieurs mémoires présentés au Tribunal, les intervenants ont traité des décrets de commercialisation et soulevé la question de la compatibilité de ce système de décrets de commercialisation aux dispositions pertinentes du GATT.

En outre, des problèmes ont surgi dans des secteurs isolés, en raison d'un ensemble particulier de circonstances régionales. Ainsi, à la frontière du Nouveau-Brunswick et du Maine, les envois canadiens de pomme de terre ont fait l'objet d'inspections de l'USDA en vertu du Farm Bill, pour vérifier si la qualité de la pomme de terre canadienne respectait les exigences américaines d'importation. En 1990-1991, environ un quart des chargements canadiens ont été déclarés non conformes par les autorités américaines.

La Commission de la pomme de terre (Potato Board) de l'Île-du-Prince-Édouard, qui conserve des archives sur le nombre d'envois de pomme de terre qui passent ou échouent l'inspection américaine, a obtenu des résultats analogues. Le taux de passage variait d'un minimum de 59 p. 100 en 1988-1989 à un maximum de 82 p. 100 en 1986-1987, soit une moyenne approximative de 73 p. 100 du total des 2 040 chargements sur quatre ans de données figurant au calcul. Les expéditeurs échouant l'inspection avaient le choix de ramener le chargement au Canada ou de continuer jusqu'à la destination américaine pour subir une inspection complète, que 38 p. 100 de ceux qui ont choisi cette deuxième option ont par la suite réussie. Puisque la totalité des 2 040 chargements aurait été approuvé pour livraison aux États-Unis par les inspecteurs canadiens, il faut supposer que certains produits canadiens n'ont pas été classés adéquatement au Canada ou que les inspections américaines étaient trop sévères.

En plus des inspections de l'USDA, l'USFDA a également le pouvoir, en vertu de la *Food and Drug Act*, de vérifier la présence de résidus de produits chimiques dans les envois. Puisqu'il n'y a pas d'inspecteur de l'USFDA à certains points frontaliers essentiels comme la frontière Nouveau-Brunswick-Maine et celle du Manitoba-Minnesota, toute l'information sur les importations en provenance du Canada doit être expédiée par messager aux bureaux régionaux intéressés (Boston ou Minneapolis), afin de libérer le chargement canadien de pomme de terre consigné. Cela a entraîné des retards allant jusqu'à dix jours pour certains envois destinés au marché américain. Pour régler le problème, l'USFDA a récemment conclu une entente avec les Douanes américaines pour libérer les envois canadiens dans le cadre de la Customs Release Line Procedure des États-Unis, ce qui devrait réduire considérablement les retards.

c) Réglementation de la mise en marché : règlements d'emballage et d'étiquetage des produits conditionnés

Dans le secteur du conditionnement, la plainte la plus fréquente de l'industrie touchait la supposée application laxiste et incohérente de la réglementation canadienne aux importations américaines, qui passent les modalités d'inspection et parviennent sur le marché de détail à l'encontre des règlements canadiens. Leur présence est perçue comme le témoignage de l'inadéquation des contrôles frontaliers canadiens.

Pour illustrer leur point de vue, les représentants du secteur du conditionnement ont présenté au Tribunal des échantillons de produits des États-Unis trouvés dans des établissements de détail au Canada, dans des contenants non normalisés, où la catégorie n'était pas désignée adéquatement, dont les étiquettes étaient unilingues et indiquaient mal la quantité nette de produit ou qui contenaient des ingrédients ou additifs non autorisés ici. L'industrie a invoqué ces produits comme preuve de l'incapacité ou de la non-volonté du gouvernement d'appliquer avec fermeté la réglementation sur les importations.

L'industrie a affirmé que si la réglementation existait, il devait y avoir suffisamment de ressources pour l'appliquer efficacement, particulièrement si les États-Unis appliquent rigoureusement leurs règlements d'inspection à la frontière. Cependant, ni l'industrie canadienne, ni les gouvernements fédéral ou provinciaux, n'ont conservé de dossiers systématiques des infractions américaines, et il n'est pas possible d'évaluer quelle part du commerce bilatéral, considérable, du secteur des fruits et légumes fait réellement l'objet d'inspections inadéquates ou d'une application inadéquate des divers règlements.

Les produits conditionnés fabriqués ou importés au Canada doivent répondre aux exigences du Règlement sur les produits conditionnés adopté en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* (administrée par Agriculture Canada), du Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation promulgué en vertu de la loi du même nom (administrée par Consommation et Corporations), ainsi que du Règlement sur les aliments et drogues issu de la loi du même nom (administrée par Santé et Bien-être social). Ces derniers précisent les dimensions et quantités nettes des contenants, la composition et la catégorie des produits et les exigences d'étiquetage.

Aux États-Unis, la fonction équivalente est remplie par l'***Agricultural Marketing Act*** et la ***Food, Drug and Cosmetic Act***.

En règle générale, la réglementation canadienne est plus exigeante que celle des États-Unis et rend compte de l'idéologie et de l'approche différente de la réglementation dans les deux pays.

* **Emballage** : Au Canada, la normalisation de l'emballage est une réalité depuis presque le début du siècle. La plupart des fruits et légumes courants conditionnés doivent être emballés dans un nombre limité de contenants ou paquets normalisés; pour certains produits (fruits et légumes en conserve, confitures et marinades), la quantité nette doit être donnée en volume (le Canada est le seul pays au monde qui l'exige). Aux États-Unis, la dimension des contenants ou paquets n'est pas vraiment réglementée et il n'y a eu aucune tentative de légiférer pour rationaliser l'emballage;

* **Étiquetage** : Le Canada a des exigences particulières en matière de mesures métriques et d'étiquettes bilingues. Les États-Unis viennent récemment d'adopter de nouvelles exigences d'étiquetage en matière de nutrition, très différentes de celles en usage au Canada et dans la Communauté européenne. Ce changement abrupt rendra encore plus difficile l'harmonisation des normes;

* **Normes de classement** : Au Canada, la déclaration de catégorie est obligatoire pour le commerce interprovincial; aux États-Unis, les catégories sont volontaires, sauf si des organismes fédéraux, d'État ou locaux exigent les catégories USDA pour des achats contractuels;

* **Additifs et contaminants** : Les deux pays ont des définitions légèrement différentes des colorants alimentaires et des exigences distinctes sur les sulfates (blanchiment) et agents de conservation. Au Canada, l'enrichissement vitaminique et minéral se fonde sur le remplacement des éléments nutritifs perdus dans le conditionnement; aux États-Unis, ils sont perçus comme des ingrédients d'utilisation presque illimitée.

Aucun des deux pays n'exige l'inspection ou la certification des produits de fruits et légumes conditionnés hors du pays de production. Par contre, les États-Unis exigent que les envois d'aliments hypoacidiques en conserve proviennent d'usines qui ont fait homologuer leur procédé à l'USFDA. Le Canada n'a pas d'exigence analogue. Les envois de produits conditionnés qui entrent au Canada doivent être accompagnés d'une déclaration d'importation qui doit être transmise par le douanier au bureau d'inspection des aliments le plus proche d'Agriculture Canada. Bien que les exigences américaines d'entrée semblent analogues, les douanes américaines inspectent les aliments et appliquent à leur endroit la règle du pays d'origine, tandis que les Douanes canadiennes agissent simplement en intermédiaires pour distribuer la formule d'entrée.

d) Harmonisation des normes

Il n'est pas clair de quelle façon et à quel moment l'actuel cadre réglementaire canadien sera modifié dans le cadre de l'évolution du commerce international. Dans le contexte nord-américain, le document essentiel est l'ACCEU, et tout particulièrement l'article 708 (Règlements techniques et normes concernant les produits agricoles, les aliments, les boissons et certains produits connexes) en vertu duquel les parties doivent tenter d'en arriver à une politique d'ouverture et «harmoniser leurs exigences respectives en matière de réglementation technique et leurs méthodes d'inspection... ou, dans les cas où l'harmonisation n'est pas praticable, rendre équivalentes leurs exigences respectives en matière de réglementation technique... ».

Ces dispositions reconnaissent que d'établir une région de libre-échange comporte plus que le fait d'enlever les tarifs et que les exigences réglementaires, différentes ou restrictives, peuvent s'avérer être un obstacle au commerce et devraient être enlevées. À cette fin, l'article 708 fait appel à la création de plusieurs groupes de travail bilatéraux sur ce qui suit (protection des plantes, semences et engrais; inspections des produits laitiers, des fruits, des légumes et des oeufs; additifs pour aliments, boissons et colorants et contaminants inévitables; pesticides; emballage et étiquetage des produits... destinées à la consommation humaine; etc.) devant se réunir au moins une fois l'an afin de discuter de la mise en vigueur de cet article et de l'effectuer.

Malgré la création de plusieurs groupes de travail bilatéraux responsables de questions particulières, les progrès ont été lents. Le processus d'harmonisation a été freiné par le manque de tables chronologiques exécutoires, dans l'ACCEU, comme il en existe pour l'élimination des tarifs et, partant, par l'engagement inégal à l'harmonisation entre les diverses parties intéressées de part et d'autre de la frontière. La perception au Canada est que, pour les États-Unis, harmonisation signifie que le Canada adoptera les normes américaines. À l'occasion, certaines initiatives d'harmonisation ont été bloquées par des événements extérieurs. À titre d'exemple, les discussions bilatérales sur les modalités d'homologation et les seuils de tolérance des pesticides ont été suspendues pendant plus d'un an, pendant que le système canadien d'homologation était à l'étude par l'Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides.

Au delà de l'Amérique du Nord, la collectivité internationale s'efforce également d'harmoniser les normes de réglementation dans le cadre du *Codex Alimentarius* (code sur les aliments, en latin) préparé par le Commission du Codex Alimentarius, créée en 1962 sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et l'Organisation mondiale de la santé. Actuellement, le Codex compte 17 volumes de normes sur les aliments (par exemple, sur l'étiquetage, les résidus de pesticides et les contaminants, ainsi que certains aliments particuliers comme les produits laitiers, les fruits et légumes surgelés, les jus de fruits, etc.) et 10 volumes de codes sur les règles d'hygiène et bonnes pratiques de fabrication.

L'objet du système du Codex est de faciliter le commerce mondial des aliments en préconisant des normes acceptées à l'échelle internationale, tout en protégeant la santé des consommateurs. Les normes du Codex ont été élaborées par des négociations et les changements et amendements sont présentés aux 138 gouvernements participants, avec la recommandation que ceux-ci les incorporent à leurs lois et règlements nationaux. Ces normes précisent habituellement des niveaux minimums pour les ingrédients et les pratiques, et des niveaux maximums à l'égard des additifs ou des impuretés. Le système du Codex n'a pas de mécanisme d'observation.

Le Canada et les États-Unis ont participé étroitement aux travaux du Codex, bien que les deux pays divergent sur les plans de l'approche et de l'appui. Le Congrès américain répugne à abandonner ses pouvoirs de réglementation, tandis que certains autres groupes s'inquiètent de ce qu'on pourrait sacrifier une partie de la souveraineté des États-Unis au profit de décrets internationaux. Nombre de normes canadiennes actuelles sont plus proches de celles du Codex que les normes américaines. Le dilemme de l'industrie canadienne est le suivant : harmoniser ses normes avec celles des États-Unis ou avec celles du Codex. L'harmonisation, quelle que soit la norme cible, sera inévitablement coûteuse et difficile, de sorte que l'industrie ne veut pas refaire ce travail deux fois.

CHAPITRE VIII

COÛTS DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT

Points saillants du chapitre

- À l'examen des coûts des producteurs, il apparaît que le coût total de production d'un acre de fruits ou légumes est, en moyenne, plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts totals de culture plus élevés au Canada, sont surtout dus au coût relatif des pesticides, aux frais d'intérêt, au combustible et à l'emballage. Les coûts plus élevés dans une région administrative comparativement à une autre, par contre, ne signifient pas nécessairement que les coûts par unité de production seront plus élevés à cet endroit.

- D'après l'examen des coûts de conditionnement, il semble que le coût total de production soit, en moyenne, plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les frais d'emballage, de salaires et de gestion, ainsi que les coûts de la matière première, ont tendance à être plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les frais d'intérêt des conditionneurs canadiens sont également plus élevés. Comme pour les coûts des agriculteurs, les coûts totaux de production plus élevés ne sont peut-être pas en eux-mêmes le signe d'un manque de compétitivité.

- Au nom du Tribunal, le cabinet d'experts-conseils Coopers and Lybrand a évalué l'effet des restrictions de l'affectation des terres sur la production des fruits et légumes frais en Ontario et en Colombie-Britannique, ainsi qu'à la sortie de la production. D'après l'étude, il existe des obstacles importants à la vente des terres dans les régions horticoles clés des deux provinces.

- D'après l'étude de Coopers and Lybrand, le coût des terres et les politiques d'affectation des terres, bien qu'il ne s'agisse pas d'un élément majeur de la compétitivité, n'aident pas la situation et affectent négativement le rendement de l'industrie canadienne des fruits et légumes.

1. Introduction

Pour être à même de soutenir la concurrence à l'échelon national ou international, l'entreprise essaie de combiner certains facteurs fondamentaux, par exemple, la propriété, la main-d'œuvre et le capital de façon efficace pour réaliser un produit égal ou supérieur à la concurrence actuelle ou potentielle. Un des facteurs importants de la compétitivité de l'entreprise est sa capacité de réaliser des produits à un coût unitaire inférieur ou égal au coût des producteurs concurrents. Aux présentes, les coûts de production sont analysés en deux étapes : prix des intrants individuels et coût moyen par unité de production. L'objet est de comparer les coûts des intrants des producteurs et des conditionneurs au Canada à ceux de notre principal concurrent, les États-Unis. Au chapitre suivant le coût moyen par unité de production, et les autres facteurs affectant la compétitivité seront évalués.

Au cours des audiences, les agriculteurs ont présenté des témoignages selon lesquels le coût de plusieurs des intrants essentiels est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Plus précisément, ils ont précisé que la main-d'œuvre, les pesticides, le combustible et les frais d'intérêt sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. En conséquence, les producteurs prétendent qu'ils sont défavorisés, par rapport à leurs concurrents aux États-Unis.

Dans leurs présentations, les conditionneurs soulignaient habituellement la nécessité de maintenir les coûts de production comparables au Canada et aux États-Unis. On indiquait généralement que les coûts des frais de salaire, d'emballage et de gestion étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Par contre, nous avons observé des divergences selon les régions et produits sur la question de savoir si le coût des produits bruts était plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les conditionneurs de la Colombie-Britannique affirmaient que leurs coûts de matière première étaient plus élevés que ceux de leurs concurrents américains. En Ontario, d'après l'ensemble des renseignements présentés, il ne semble pas que les coûts de la matière première constituent un problème particulier pour les conditionneurs. Au Québec, les intervenants ont généralement mentionné que les coûts de la matière première étaient analogues à ceux payés par les conditionneurs aux États-Unis. Les fabricants de croustilles, représentant les conditionneurs de l'ensemble du pays, ont précisé que les coûts de matière première étaient plus élevés au Canada.

2. Coûts des producteurs

a) Main-d'œuvre

La production fruitière et légumière est généralement à forte teneur en main-d'œuvre. La production est saisonnière et n'offre habituellement pas de l'emploi toute l'année; la demande de travailleurs saisonniers est particulièrement forte à la récolte. Depuis un certain temps, il y a pénurie de travailleurs agricoles qualifiés au Canada et dans plusieurs États où la production horticole est importante. Pour augmenter l'offre de travailleurs agricoles, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont des programmes de travailleurs étrangers autorisant l'emploi temporaire de travailleurs des Antilles et du Mexique.

Le coût d'un travailleur agricole comporte pour l'employeur deux volets : un taux salarial de base et des avantages sociaux. Le taux salarial de base au Canada ne peut être inférieur au salaire minimum établi dans la province d'emploi. Les avantages sociaux exigés par la loi se composent des cotisations au Régime de pensions du Canada, à l'assurance-chômage, à l'assurance-maladie et à la Commission des accidents de travail. Les cotisations de l'employeur au nom de ses employés sont habituellement prévues à la loi, à l'égard des avantages de base, comme correspondant aux cotisations retenues de la rémunération des employés ou à un taux stipulé. Le Régime de pensions du Canada et le programme United States Social Security sont des programmes fédéraux obligatoires dans les deux pays. Les cotisations à l'assurance-chômage, à l'assurance-maladie et aux commissions des accidents de travail sont également exigées et relèvent de la compétence du fédéral ou des provinces ou États ou des deux. En conséquence, les taux de ces cotisations varient d'une région à l'autre. Cependant, il existe des exemptions dans les deux pays à l'égard des employeurs agricoles et pour chaque programme particulier d'avantages sociaux; ces exemptions touchent le nombre d'employés, leurs gains ou la masse salariale totale de l'employeur ou les deux, dans l'année civile visée ou la précédente. Certains employeurs offrent des avantages en plus de ceux qu'exige la loi.

Il n'existe pas de données publiées sur les taux de rémunération spécifiques des travailleurs de production des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis. Par contre, pour obtenir une approximation des taux de rémunération en horticulture, le personnel de recherche du Tribunal a identifié trois autres étalons de mesure : le taux salarial moyen de l'ensemble de la main-d'œuvre agricole sur une base nationale, le salaire minimum des travailleurs horticoles dans chaque province ou État et le taux de rémunération fixé dans les programmes de main-d'œuvre étrangère. Au tableau 8.1 figurent les données les plus récentes sous ces trois aspects au Canada et aux États-Unis.

Afin de comparer le coût des salaires et des avantages sociaux au Canada et aux États-Unis, l'analyse a porté sur ce qu'il en coûte à l'employeur pour recruter une personne au salaire minimum, pour faire travailler une personne au salaire horaire moyen dans l'agriculture et pour embaucher un travailleur par l'entremise du programme de la main-d'œuvre étrangère. La comparaison reposait sur les lois qui touchent l'Ontario et l'État de New York. L'Ontario a été choisie pour représenter l'horticulture dans le Canada central, car c'est l'Ontario qui occupe la plus grande place dans l'industrie horticole et le salaire minimum y est le plus élevé au Canada. L'État de New York a été choisi en raison de sa proximité géographique du Canada central et parce que les producteurs de cet État utilisent les programmes de main-d'œuvre étrangère pour recruter des travailleurs horticoles.

i) Taux du salaire minimum

La loi sur le salaire minimum est normalement de compétence provinciale, partout au Canada; cependant, divers emplois agricoles sont exclus de cette loi[1]. À titre d'exemple, les personnes qui travaillent sur une ferme en Ontario à la culture des fruits et des légumes sont exemptées de la Loi sur le salaire minimum. Les personnes qui travaillent à la récolte des fruits et des légumes, par contre, ont droit à un taux salarial horaire minimum; un adulte qui possède de l'expérience comme récolteur doit recevoir au minimum 5,40 $/h, depuis le 1er janvier 1991, tandis qu'un récolteur de moins de 18 ans bénéficie d'un taux minimum de 4,55 $/h. Les taux provinciaux varient de 4,80 $/h à 5,40 $/h au Canada en 1991. Aux États-Unis, en vertu de la *Fair Labor Standard Act*, le U.S. Department of Labor a le pouvoir d'appliquer un taux fédéral de salaire minimum de 4,25 $ US/h en 1991 (ce qui équivaut à 4,90 $ CAN/h). Cependant, chaque État peut adopter sa propre loi sur le taux du salaire minimum[2]. Pour les six États choisis, les taux de 1991 du salaire minimum varient de 3,87 $ CAN/h à 4,90 $ CAN/h. Cette comparaison des taux de salaire minimum montre qu'il est légèrement plus élevé en Ontario que dans les six États étudiés. À titre d'exemple, le taux de salaire minimum d'une personne qui récolte des fruits, des légumes ou du tabac en 1991 en Ontario est plus élevé de 50 cents l'heure ou 10,2 p. 100 que dans l'État de New York.

---

1. Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada, Normes provinciales régissant l'emploi des travailleurs agricoles, Ottawa-Hull, janvier 1990, p. 2 et 3.
2. U.S. Department of Labor, *The Fair Labor Standards Act of 1938, as Amended*, avril 1990. Document non publié préparé par la Wage and Hour Division, Employment Standards Administration, U.S. Department of Labor, le 8 février 1991.

Tableau 8.1

TAUX SALARIAUX HORAIRES DE BASE DES TRAVAILLEURS AGRICOLES : COMPARAISON CANADA-ÉTATS-UNIS

CANADA	C.-B.	Prairies[1]	Ont.	Qué.	Atlantique	Canada[2]
Taux de base ($ CAN/h) :						
1. Salaire minimum						
1991[3]	5,00	4,80	5,40	5,30	5,00	4,00[4]
2. Taux salarial moyen des travailleurs nationaux[5]						
1986	6,27	6,05	5,34	4,97	4,99	5,53
1987	-	-	-	-	-	5,78
1988	-	-	-	-	-	6,08
1989	-	-	-	-	-	6,46
1990	-	-	-	-	-	6,72
3. Taux salarial des travailleurs étrangers[6]						
1987	*	-	4,60	-	*	*
1988	*	-	4,95	4,95	*	*
1989	*	-	5,15	5,15	-	*
1990	*	-	5,60	5,35	-	*
1991	*	5,58	5,75	5,50	5,65	*

ÉTATS-UNIS	CA	FL	MI	NY	OH	WA	É.-U.
Taux de base ($ CAN/h)[7] :							
1. Salaire minimum							
1991	4,90	*	3,87	4,90	4,90	4,90	4,90[4]
2. Taux salarial moyen des travailleurs nationaux[5]							
1986	-	-	-	-	-	-	-
1987	-	-	-	-	-	-	-
1988	7,41	6,98	5,51	6,18	6,27	6,55	6,18
1989	7,57	6,81	5,55	6,22	6,11	6,74	6,35
1990	7,40	7,00	6,01	6,43	6,52	6,94	6,44
3. Taux salarial des travailleurs étrangers[6]							
1987	6,85	6,18	5,18	5,53	5,81	5,99	*
1988	6,66	6,04	5,19	5,32	5,66	6,50	*
1989	6,60	6,25	5,02	5,60	5,67	6,03	*
1990	6,77	6,02	5,19	5,69	5,69	6,32	*
1991	6,47	6,17	5,66	6,01	5,83	6,57	*

CA = Californie; FL = Floride; MI = Michigan; NY = New York; OH = Ohio et WA = Washington.

\- Données non obtenues ou non immédiatement disponibles.

* Sans objet.

1. Pour les Prairies, le calcul suit une moyenne simple de la Saskatchewan, de l'Alberta et du Manitoba.
2. À partir de 1987, l'indice des prix des entrées dans l'agriculture (1981 = 100) est utilisé pour calculer le taux de rémunération.
3. Au Québec, 5,55 $ à compter du 1er octobre; en Ontario, 6,00 $ à compter du 1er novembre.
4. Salaire minimum fédéral.
5. Toute la main-d'œuvre agricole, sans le logement.
6. Par l'ensemble de la main-d'œuvre agricole, il faut comprendre ceux qui travaillent dans les champs, auprès du bétail, en surveillance et autres travailleurs de ferme.
7. $ US convertis en $ CAN au taux de change annuel moyen en vigueur.

Source : Canada : Statistique Canada, Salaires agricoles au Canada, n° de cat. 21-002 et CANSIM. Emploi et Immigration Canada, Direction des services du marché du travail, et ministère du Travail de l'Ontario, Direction des normes d'emploi.
États-Unis : U.S. Department of Labor, *Employment and Training Administration, Wage and Hour Division.* USDA, Agricultural Statistics Board, Farm Labor.

Le taux salarial nécessaire pour attirer les travailleurs agricoles canadiens variera habituellement en fonction de la stabilité relative de la situation économique, particulièrement la demande d'employés des industries dans la région immédiate. Dans certaines grandes agglomérations urbaines où le salaire industriel moyen est considérablement plus élevé que le salaire minimum, il est possible que personne ne réponde à une offre d'emploi au salaire minimum.

ii) Programme de la main-d'œuvre étrangère

Les travailleurs étrangers ont le droit de travailler de façon temporaire au Canada et aux États-Unis dans le cadre de programmes spécifiques. Au Canada, il existe deux programmes pour la main-d'œuvre étrangère, à savoir le Programme des travailleurs agricoles saisonniers des Antilles (États membres du Commonwealth) et le Programme des travailleurs agricoles saisonniers du Mexique. Ces programmes autorisent l'emploi temporaire de travailleurs étrangers, s'il n'y a pas de travailleurs agricoles qualifiés nationaux. Actuellement, 90 p. 100 des travailleurs étrangers ont du travail en Ontario; les autres travaillent au Québec, au Manitoba, en Alberta et en Nouvelle-Écosse.

Les travailleurs agricoles étrangers peuvent travailler aux États-Unis en vertu du Temporary Foreign Worker Program (H-2A) et du Special Agricultural Worker Program, en vertu de l'*Immigration Reform and Control Act* de 1986. Le programme H-2A est ouvert à tous les agriculteurs sans égard au type de production, bien que la majorité des travailleurs étrangers soient affectés à la production de la canne à sucre, de la pomme et du tabac. Parmi les six États choisis et inscrits au tableau 8.1, seul l'État de New York a eu recours au programme H-2A au cours des 10 dernières années pour des produits horticoles.

Les conditions d'emploi des travailleurs agricoles étrangers sont très analogues au Canada et aux États-Unis. Les taux de rémunération des travailleurs étrangers au Canada sont publiés par Emploi et Immigration Canada. Aux États-Unis, les Adverse Effect Wage Rates (AEWR) sont les taux minimums de rémunération que le U.S. Department of Labor a décidé que les employeurs doivent offrir et verser aux travailleurs agricoles des États-Unis et du H-2A. Le taux de rémunération horaire des travailleurs étrangers pour la récolte de la pomme en Ontario en 1991 était de 5,75 $ comparativement à 6,01 $ CAN dans l'État de New York. C'est donc un avantage de 26 cents l'heure pour les producteurs de l'Ontario. Les employeurs canadiens et américains doivent également offrir le transport aller-retour (pourvu que le contrat soit respecté) et un logement approuvé[3] sans frais aux travailleurs. Au Canada, les employeurs sont tenus de cotiser au Régime de pensions du Canada, à l'assurance-chômage, à la Commission des accidents de travail et à l'Impôt-santé des employeurs, pour chaque employé. Les employeurs de travailleurs étrangers dans le cadre du programme américain H-2A sont exemptés des cotisations à la sécurité sociale, l'assurance-maladie et l'assurance-chômage.

iii) Comparaison

L'Ontario et l'État de New York ont été choisis pour comparer le coût total horaire de l'employeur de la main-d'œuvre entre le Canada et les États-Unis, car les travailleurs

---

3. Le transport et le logement sont considérés comme faisant partie des frais de l'employeur pour recruter la main-d'œuvre étrangère; par contre, des chiffres réels ne sont pas disponibles pour établir des comparaisons.

étrangers y sont largement utilisés dans la production horticole (tableau 8.2). En supposant l'application de taux minimums de rémunération, le total des taux de rémunération horaire des travailleurs nationaux était en 1991 de 5,99 $ en Ontario et de 5,87 $ CAN dans l'État de New York. C'est donc une différence de 2 p. 100 en faveur de l'État de New York. Si on utilise les taux annuels moyens de rémunération en agriculture pour comparer, le coût estimatif total de rémunération de l'employeur est de 7,47 $/h en Ontario et de 7,70 $/h dans l'État de New York. C'est donc un avantage de 3 p. 100 sur le plan des coûts pour les producteurs de l'Ontario. À l'examen des composantes du total des coûts horaires, il devient évident que les taux de rémunération de base étaient plus élevés et les taux de cotisation des avantages sociaux moindres en Ontario que dans l'État de New York, dans les deux comparaisons de travailleurs nationaux. Enfin, la comparaison des coûts de l'employeur pour les programmes de main-d'œuvre étrangère en Ontario et dans l'État de New York en 1991 donne 6,39 $/h et 6,45 $/h ($ CAN), respectivement. Encore là, il existe un modeste avantage pour les producteurs de l'Ontario. La différence de taux de rémunération entre l'Ontario et l'État de New York est faible (c.-à-d., 6 ¢/h ou 0,9 p. 100 en 1991). En conséquence, les coûts de la main-d'œuvre seuls ne donneraient qu'une faible différence dans le différentiel du coût total pour la plupart des cultures légumières.

L'analyse montre que dans les trois mesures de taux de rémunération en combinaison avec les coûts des avantages sociaux exigés par la loi, le coût horaire de la rémunération des travailleurs horticoles en Ontario est en-deçà de 3 p. 100 de la rémunération dans l'État de New York. D'après les données des régions et de l'État au tableau 8.1, cette conclusion vaut généralement pour la plupart des régions canadiennes, par rapport à l'État de New York. Un mémoire présenté par la Foreign Agricultural Management Services in Ontario indiquait également que les coûts salariaux totals pour les producteurs de l'Ontario et des États du Nord sont très similaires.

L'un des moyens d'accroître l'offre de main-d'œuvre chez les producteurs serait d'offrir aux travailleurs le choix entre le salaire minimum et un programme salarial incitatif (en dollars par unité de récolte), à l'éventualité la plus élevée. Les services FARMS de l'Ontario citaient dans leur mémoire un exemple touchant les producteurs de pommes de l'État de New York et de l'Ontario. Les travailleurs participant à un programme incitatif dans l'État de New York remplissaient en moyenne plus de cellules de pommes par jour et gagnaient plus d'argent l'heure que les travailleurs ontariens par la méthode traditionnelle. Le coût du producteur par cellule était moins élevé dans l'État de New York. Le choix entre le plus élevé du salaire minimum ou du salaire incitatif existe également chez les producteurs de laitue de la Californie. Au cours d'une visite d'observation des travaux de récolte de la laitue près de Salinas, le Tribunal a appris de la part d'un grand producteur commercial que les travailleurs gagnaient toujours le salaire incitatif plutôt que la salaire minimum. Chez les producteurs de laitue, cette méthode permet d'obtenir non seulement des coûts de main-d'œuvre moins élevés par caisse de laitue, mais aussi une prévision beaucoup plus précise du coût de main-d'œuvre par caisse.

Tableau 8.2

COÛTS HORAIRES DES TRAVAILLEURS AGRICOLES POUR LES EMPLOYEURS : COMPARAISON CANADA-ÉTATS-UNIS, 1991

1. D'après le salaire minimum statutaire ($ CAN/h) :

	Ontario	(indemnité)	New York	(indemnité)
Salaire minimum	5,40		4,90	
RPC/SS[1]	0,12	(2,3 %)	0,30	(6,2 %)
CAC	0,17	(2,25 % x 1,4)	0,25	(5,0 %)[2]
ISE[3]/assurance-maladie	0,05	(0,98 %)	0,07	(1,45 %)
Accidents de travail	0,25	(4,69 %)	0,35	(7,2 %)
Coût horaire total	5,99 $	(11,12 %)	5,87 $ (5,09 $ US)	(19,85 %)

2. D'après le salaire horaire moyen en agriculture ($ CAN/h) :

Salaire de base[4]	6,72		6,43	
RPC/SS	0,15	(2,3 %)	0,40	(6,20 %)
CAC	0,21	(2,25 % x 1,4)	0,32	(5,00 %)
ISE/assurance-maladie	0,07	(0,98 %)	0,09	(1,45 %)
Accidents de travail	0,32	(4,69 %)	0,46	(7,20 %)
Coût horaire total	7,47 $	(11,12 %)	7,70 $ (6,67 $ US)	(19,85 %)

3. D'après les programmes de main-d'œuvre étrangère ($ CAN/h) :

	Ontario (Programme du Mexique)	(indemnité)	New York (H-2A)	(indemnité)
Salaire de base	5,75		6,01	
RPC/SS	0,13	(2,3 %)		exempté
CAC	0,18	(2,25 % x 1,4)		exempté
ISE/assurance-maladie	0,06	(0,98 %)		exempté
Accidents de travail	0,27	(4,69 %)	0,44	(7,2 %)
Coût horaire total	6,39 $	(11,12 %)	6,45 $ (5,59 $ US)	(7,2 %)

1. Cotisations de sécurité sociale aux États-Unis.
2. Précisons que la cotisation à l'assurance-chômage (CAC) aux États-Unis n'est pas uniforme dans l'ensemble du pays. Elle varie selon les États et les employeurs. En conséquence, on estime qu'elle se situe à 5,0 p. 100 en moyenne dans l'État de New York, d'après l'hypothèse suivante :

   Cotisation des nouveaux employeurs-employeurs d'expérience

   2,9 % (taux de taxe de l'État)
   6,2 % (CAC fédérale)
   - 4,1 % (crédit fédéral)
   5 % (moyenne CAC dans l'État de New York)
3. ISE = Impôt-santé des employeurs.
4. Salaires de base pour 1990; le taux canadien a été utilisé au lieu de celui de l'Ontario.

Source : Le Tribunal canadien du commerce extérieur, *Comparison of Farm Labour Costs in Canada and the United States: A Case Study of Horticulture*, Direction de la recherche, reprographie, juillet 1991.

b) Machinerie et équipement

Le coût entièrement imputé de la machinerie et de l'équipement pour produire une récolte englobe les frais d'amortissement, les frais d'exploitation et les frais d'intérêt s'il y a lieu sur le prix d'achat initial. Dans les mémoires reçus au cours des audiences, les parties intéressées ont mentionné que le coût du combustible pour faire fonctionner la machinerie et les taux d'intérêt des achats à crédit de machinerie étaient considérablement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et nuisaient à leur compétitivité.

La plus grande partie de la machinerie et de l'équipement horticoles est fabriquée aux États-Unis, au Japon et en Europe. Dans les années 80, la machinerie et l'équipement horticoles entraient au Canada en franchise de douanes et de taxe de vente fédérale. Les vendeurs donnent normalement des prix en dollars américains, en grande partie parce que la machinerie et l'équipement sont commercialisés à l'échelle mondiale. D'après des observateurs de l'industrie, les prix de la machinerie au Canada sont à peu près les mêmes qu'aux États-Unis, après prise en compte du taux de change. De plus, les frais de réparation sont analogues dans les deux pays.

Dans le calcul de l'apport du coût de la machinerie et de l'équipement au coût économique global de la production, il faut établir deux estimations. La première est une composante d'amortissement suffisant à remplacer l'équipement à la fin de sa vie économique utile. La seconde est le coût du capital immobilisé dans l'équipement, qu'il soit acheté ou pris sous hypothèque. C'est ce qu'on appelle parfois le «coût d'option» du capital immobilisé dans cet investissement. L'évaluation de cette composante peut être établie approximativement en prenant le taux d'intérêt à long terme multiplié par le coût d'achat initial. La somme de ces deux composantes est l'apport du coût en capital de la machinerie et de l'équipement au coût moyen à long terme qui doit être absorbé annuellement à même les recettes de la ferme pour maintenir la rentabilité de l'exploitation agricole.

Le personnel du Tribunal n'a pas fait d'évaluation du coût économique de la machinerie et de l'équipement au Canada et aux États-Unis, en raison d'un manque de données comparables sur les produits par région et par État. Par contre, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario (MAAO) prépare périodiquement des évaluations de ces coûts économiques pour nombre de fruits et légumes frais cultivés en Ontario. À titre d'exemple, les coûts d'amortissement des tracteurs et de la machinerie utilisés pour la culture et la récolte mécanique de la tomate de conditionnement étaient de 449 $ l'acre en 1989. Dans la méthodologie du MAAO, le coût en capital repose sur l'hypothèse que l'investissement a une partie avoir-propre (70 p. 100) et une partie créance (30 p. 100). L'évaluation totale du coût en capital en l'occurrence était de 219 $ l'acre en 1989, en prenant comme hypothèse un taux d'intérêt pour la partie avoir-propre de 7,7 p. 100 et, pour la partie créance, de 14 p. 100.

Les évaluations de l'amortissement et du coût en capital prises ensemble intervenaient pour 75 p. 100 de l'évaluation faite par le MAAO du coût total de la machinerie et de l'équipement utilisés pour la culture de la tomate. Les coûts résiduels touchaient les réparations, le combustible, ainsi que l'assurance et l'entreposage.

Pour ce qui est de l'amortissement, il n'y a aucune raison de croire que du matériel analogue dure plus longtemps aux États-Unis qu'au Canada et, si les prix sont analogues, le total des coûts d'amortissement devrait aussi approximativement être le même. Les déductions pour amortissement aux fins de l'impôt sont habituellement plus

élevées que si elles visent les coûts économiques. Au chapitre VII est établie une comparaison des déductions d'amortissement aux fins de l'impôt au Canada et aux États-Unis.

Les coûts peuvent aussi être analysés d'après les encaissements ou le coût différentiel. Dans le cas de la machinerie et de l'équipement, cette définition n'engloberait ni l'amortissement, ni le coût d'option du capital investi par le producteur. Elle n'engloberait que les coûts marginaux déboursés, par exemple pour les réparations, l'entretien, l'assurance, le combustible et l'entreposage.

Les prix de l'essence et du diesel sont généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les prix que paient les producteurs comportent une série de rabais fédéraux et provinciaux ou de l'État. Le tableau 8.3 indique plusieurs comparaisons de prix de provinces et États concurrents. Dans les quatre comparaisons, le prix à la ferme de l'essence, après rabais de taxe, est plus élevé au Canada dans une proportion variant de 62 p. 100 à la totalité. Dans le cas du diesel, le prix est plus élevé au Canada de 20 p. 100 à 25 p. 100, après rabais de taxe. Le chapitre VII donne une analyse des rabais gouvernementaux de taxe sur le combustible.

Tableau 8.3

PRIX DU COMBUSTIBLE À LA FERME AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS, 1990-1991[1]
(¢ CAN/L)

	Janvier 1990	Janvier 1991	Janvier 1990	Janvier 1991
	Canada		États-Unis	
Essence				
Prix de détail	53,8	65,1	33,7	39,8
Rabais de taxe aux agriculteurs	16,3	24,6	7,7	9,9
Prix estimatif à la production	37,5	40,5	26,0	29,9
Diesel en vrac				
Prix de détail	51,1	62,2	39,8	43,0
Taxes enlevées	34,1	42,0	29,7	33,3
	Colombie-Britannique		Washington	
Essence				
Prix de détail		66,0		39,2
Rabais de taxe aux agriculteurs		15,2		7,9
Prix estimatif à la production		50,8		31,3
Diesel en vrac				
Prix de détail		63,1		43,7
Taxes enlevées		40,6		32,3
	Ontario		Ohio	
Essence				
Prix de détail		56,7		36,0
Rabais de taxe aux agriculteurs		15,2		12,3
Prix estimatif à la production		41,5		23,6
Diesel en vrac				
Prix de détail		56,6		42,3
Taxes enlevées		38,0		31,6
	Québec		New York	
Essence				
Prix de détail		71,6		40,6
Rabais de taxe aux agriculteurs		19,4		10,8
Prix estimatif à la production		52,2		29,8
Diesel en vrac				
Prix de détail		66,3		44,4
Taxes enlevées		44,7		36,7
	Nouveau-Brunswick		Maine	
Essence				
Prix de détail		68,7		37,1
Rabais de taxe aux agriculteurs		15,8		11,1
Prix estimatif à la production		52,9		26,0
Diesel en vrac				
Prix de détail		60,6		44,4
Taxes enlevées		41,1		33,7

1. Essence ordinaire sans plomb. Les prix de l'essence et du diesel sont les prix libre-service.

Source : Division du marché pétrolier et de la planification d'urgence Canada, Énergie, Mines et Ressources; Lundberg Survey Incorporated et *Petroleum Marketing Monthly*, U.S. Department of Energy.

c) Produits chimiques

Les engrais chimiques sont un facteur important du coût de production des légumes et, dans une moindre mesure, des fruits. Les prix des engrais varient d'une région à l'autre, en partie en raison des frais de transport de l'usine au point de vente.

Dans les mémoires au Tribunal, aucune preuve n'a été présentée prouvant que les prix des engrais soient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. En fait, dans un mémoire préparé par Erna van Duren pour la Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers *et al.*, on mentionnait que les prix des engrais «sont généralement moins élevés en Ontario que dans le Mid-West américain». Par ailleurs, dans une étude interne de l'oignon, le personnel a constaté que les prix des engrais étaient un peu plus élevés en Ontario et au Québec que dans l'État de New York.

Nombre de mémoires au Tribunal faisaient état de préoccupations à l'égard du prix et de la disponibilité des pesticides au Canada. Plus précisément, on affirmait que le prix de la plupart des pesticides horticoles était généralement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis et que nombre de pesticides efficaces utilisés aux États-Unis n'étaient pas offerts pour une utilisation comparable au Canada.

Il n'est pas possible d'effectuer de comparaison détaillée des prix des pesticides des deux pays, en raison du grand nombre de formulations de tel ou tel produit chimique commercialisé et de la variation des rabais pour quantité offerts aux producteurs. Le rapport du groupe d'étude au Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire (Groupe d'étude de l'agro-alimentaire) contenait des comparaisons de prix sur plus de 10 pesticides en 1988 et 1989 et tirait la conclusion que «les prix de tous les types de pesticides ont tendance à être plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les prix des herbicides en Ontario, par exemple, sont de 7 p. 100 à 44 p. 100 plus élevés qu'aux États-Unis. Les prix des insecticides varient, tantôt approximativement comparables à certaines régions des États-Unis, tantôt beaucoup plus chers comparativement à d'autres». Le mémoire de la Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers *et al.* précisait que la conclusion générale du Groupe d'étude de l'agro-alimentaire sur les prix des pesticides était toujours valable, à l'actualisation des comparaisons de prix pour l'année 1990.

Les prix des pesticides utilisés dans la production des cinq produits analysés par le personnel du Tribunal (bleuet, champignon, laitue, carotte, oignon) étaient généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Au chapitre VII est présentée une analyse plus détaillée des prix et de la disponibilité des pesticides au Canada. De cette analyse, il ressort que les prix sont plus élevés en raison du coût du mécanisme plus long et plus détaillé d'homologation des pesticides au Canada, et du peu de motivation à homologuer des produits chimiques au Canada en raison de la petite taille du marché canadien.

d) Terre

L'attribution d'un coût annuel au terrain dans l'étude des coûts de la production agricole est une question prêtant à controverse. À long terme, la méthode préférée est de calculer la totalité des coûts économiques de la terre. L'ensemble des coûts économiques donne une indication du coût moyen à long terme à récupérer annuellement des recettes de la ferme pour maintenir la terre en production culturale et conserver à l'exploitation agricole sa rentabilité à long terme. Le Tribunal estime que la

méthode à préférer, sous réserve de l'existence des données pertinentes, est d'attribuer le rendement aux producteurs d'après la valeur du terrain dans l'affectation de remplacement et l'intérêt à long terme les meilleurs pour l'agriculteur.

D'autres méthodes permettent d'évaluer l'affectation des terres en coût économique total. À titre d'exemple, dans l'évaluation du MAAO des coûts de production des fruits et légumes, la part de la terre dans les coûts de production est le produit de la valeur moyenne des terres utilisées pour la culture en question et du taux d'intérêt réel (le taux nominal moins l'inflation). Le MAAO utilise le taux d'intérêt réel pour éliminer l'effet de la spéculation sur la valeur foncière pendant les périodes d'inflation. Dans le cas d'un acre de terre tourbeuse pour la culture de la laitue pommée en 1989, l'intérêt sur la terre était de 476 $ (7 000 $ l'acre à 6,8 p. 100). Cette évaluation figure ensuite en coût fixe dans le coût estimatif de production de la laitue pommée. Si la méthodologie reposait sur le taux nominal d'intérêt pour la période (10,8 p. 100), l'intérêt sur le bien-fonds serait alors de 756 $.

Les forces générales qui influent sur la demande de terre agricole sont la valeur de la terre à des fins agricoles (nombre et type de cultures possibles et rendements attendus) et la valeur de la terre à d'autres fins, par exemple, résidentielles ou commerciales. Les différences de caractéristiques et d'intérêt des terres d'une région donnent lieu à de vastes variations dans la valeur des terres, souvent dans des lotissements adjacents. Ces variations constituent un obstacle majeur empêchant la compilation de données détaillées sur les prix des terres à des fins de comparaison.

On ne fait normalement qu'une récolte par saison dans un champ, au Canada et dans le Nord des États-Unis Par contre, en Californie, certaines cultures légumières peuvent pousser deux fois par an. Si la terre peut donner deux récoltes, elle a généralement une valeur marchande plus élevée que celle qui ne donne qu'une récolte. Le prix des terres rend également compte de la valeur et du type de culture qu'on peut y pratiquer. Une terre qui convient idéalement à des cultures à forte valeur commandera normalement un prix plus élevé que la terre qui ne se prête qu'à une culture de faible valeur. Les rendements attendus de la terre influent également sur sa valeur. Les terres à rendement faible auront normalement une valeur moindre que les terres à rendements élevés.

Dans trois études de cas préparées par le personnel de recherche du Tribunal, on a établi des estimations de la valeur type des terres dans les régions de culture du Canada et des États-Unis. D'après les données du tableau 8.4, les prix reflètent généralement les divers facteurs susmentionnés. Les prix des terres sont plus élevés lorsque celles-ci sont plus près des régions urbaines que des secteurs agricoles. Le prix de la terre utilisée pour les récoltes doubles de laitue dans la vallée Salinas de Californie est beaucoup plus élevé que le prix d'une terre au Québec ou dans l'État de New York. Comme observation générale sur le prix des terres utilisées pour la laitue, la carotte et l'oignon, le prix d'une terre horticole au Canada est comparable à ce qu'il est dans les États concurrents.

Tableau 8.4

COMPARAISON DES VALEURS FONCIÈRES POUR TROIS CULTURES CANADA ET ÉTATS-UNIS, 1990 ($ CAN/acre)

Sols tourbeux pour la laitue	
New York	1 500 à 3 000
Québec	1 500 à 3 000
Californie (Salinas)	8 000 à 10 000
Carottes	
Ontario (Holland Marsh)	10 000 à 12 000
Québec	1 500 à 3 000
Michigan (urbain)	10 000
Michigan (rural)	1 500
Californie	8 000 à 10 000
Sols tourbeux pour l'oignon	
Québec	1 500 à 3 000
New York	1 500 à 3 000
Ontario (Holland Marsh)	10 000 à 12 000

Source : Études de cas du Tribunal canadien du commerce extérieur.

En plus de la complexité des comparaisons de prix des terres, il se dégage des mémoires présentés aux audiences que les restrictions d'affectation des terres influant sur la capacité des propriétaires de vendre leurs terres est une question qui les préoccupe grandement. Au cours des audiences publiques, particulièrement dans la région du Niagara, plusieurs producteurs ont fait des déclarations chargées d'émotion sur leur incapacité à liquider leur investissement foncier en vertu des contraintes des gouvernements provincial et régionaux sur la vente des terres dans les régions agricoles désignées. Nombre de producteurs plus âgés ont conservé leur terre à titre d'investissement pour leur retraite, mais ils sont parfois incapables de la vendre à des acheteurs pour des fins non agricoles dans ces régions désignées. Des plaintes analogues ont été formulées aux audiences de Vancouver au sujet de la vente de terres dans les vallées de l'Okanagan et du Fraser.

Au nom du Tribunal, le cabinet Coopers et Lybrand a évalué la nature et l'ampleur des obstacles à l'entrée en production et à la sortie de production des fruits et légumes frais en Ontario et en Colombie-Britannique et mesuré l'effet de ces obstacles sur la compétitivité de la production canadienne de fruits et légumes frais.

D'après les résultats de l'étude, il est vrai que les restrictions d'affectation des terres créent des obstacles considérables à la vente des terres. Dans la région de la péninsule du Niagara, en Ontario, les fermiers qui possèdent une terre agricole ont peu

de capacité de la vendre, tant qu'elle est désignée «à des fins agricoles uniquement». Dans les vallées de l'Okanagan et du Fraser, en Colombie-Britannique, les agriculteurs ont eux aussi peu de latitude pour vendre les terres agricoles en raison des lignes de conduite de l'Agricultural Land Commission.

Bien que la demande de terres agricoles par les spéculateurs pour utilisation à d'autres fins, par exemple, le développement domiciliaire ou les terrains de golf, tende à gonfler le prix des terres dans ces régions au-delà de sa valeur dans des affectations agricoles, les lignes de conduite restrictives de la province et des municipalités en matière d'affectation des terres empêchent les propriétaires actuels de vendre leurs terres à sa pleine valeur marchande. Les pressions sur les producteurs actuels sont de plus en plus fortes et les poussent à vendre leurs terres en raison du faible rendement de la culture fruitière. Naturellement, ils veulent tirer le meilleur prix possible de leurs terres. Cette situation aboutit inévitablement à des conflits entre les propriétaires actuels des terres et les administrateurs des régies d'affectation des terres.

Les experts-conseils précisaient également dans leur étude qu'il existe un obstacle important à l'entrée de nouveaux producteurs dans l'industrie de la pomme et des fruits tendres en raison des capitaux considérables nécessaires à l'achat des terres pour établir ou modifier un verger. «Les faibles rendements actuels de l'industrie sont insuffisants pour absorber les coûts élevés de financement liés à une exploitation qui commence». Le coût élevé des terres empêche aussi plusieurs producteurs actuels d'acheter du terrain additionnel pour générer des économies d'échelle.

La conclusion de l'étude était que les coûts des terres et les lignes de conduite d'affectation des terres ne sont pas la cause principale des difficultés économiques actuelles de l'industrie canadienne des fruits et légumes. C'est la situation globale relativement peu concurrentielle des producteurs et conditionneurs de fruits de verger tendres qui causent des préoccupations sur la rentabilité à long terme de ces industries. «Les questions de terre sont simplement un élément d'un problème plus vaste».

Au cours des audiences, les intervenants ont exposé au Tribunal plusieurs possibilités pour résoudre le dilemme entre les producteurs, qui croient généralement qu'il faudrait assouplir la réglementation d'affectation des terres et les autoriser à se départir de leurs terres comme bon leur semble, et les gouvernements de la Colombie-Britannique et de l'Ontario qui préfèrent conserver certaines zones agricoles pour la culture des fruits et légumes. La proposition à réglementation minimale consiste à éliminer le gros des restrictions et à laisser les forces du marché décider de la meilleure affectation de ces terres, maintenant et à l'avenir. Diverses autres solutions pour résoudre ce problème ont été préconisées au cours des examens de l'industrie des fruits tendres et des fruits de verger en Colombie-Britannique et en Ontario. Plusieurs de ces possibilités ont un lien direct avec la question du coût et de l'utilisation des terres. Dans l'une des propositions, par exemple dans le cadre d'un programme de rajeunissement d'un verger, le propriétaire foncier accorderait au gouvernement le droit préalable d'acheter les terres à un prix reposant sur une affectation agricole, si la terre est mise en vente. Dans un régime visant à réduire les difficultés pour les anciens propriétaires, le gouvernement achèterait les terres et imposerait une restriction, les réservant à des fins agricoles uniquement. La terre serait ensuite vendue ou louée aux acheteurs à un taux nominal, en échange d'un engagement d'exploitation agricole. Dans son rapport, le Niagara Tender Fruit Working Group préconisait, entre autres méthodes, que les producteurs reçoivent un paiement annuel en espèces à l'égard de la location à bail de servitudes de conservation. En retour, on imposerait des restrictions d'affectation des terres à l'encontre du lotissement des terrains pour utilisation urbaine, afin de garantir le maintien de l'exploitation agricole.

Sans égard à la démarche adoptée, la sauvegarde des terres agricoles peut obliger à recourir simultanément à plusieurs méthodes et exigera une évaluation prudente des incidences sur tous les segments de l'industrie.

Aux États-Unis, les États et les gouvernements locaux ont adopté une vaste gamme de programmes dont l'objectif est de réduire la conversion des fermes à des affectations non agricoles. Ces programmes prennent diverses facettes : allégement fiscal incitatif, création de districts agricoles, adoption de lois sur le «droit à l'exploitation agricole», zonage agricole, achat ou location des droits d'aménagement et programmes intégrés de gestion des cultures par des mesures incitatives et des contrôles. Le zonage agricole est de loin la méthode la plus souvent utilisée par les gouvernement pour empêcher que les terres agricoles soient utilisées à d'autres fins. Par contre, dans tous les cas, les États semblent compter sur une combinaison de mesures pour protéger leurs terres agricoles.

Au New Jersey et dans le Maryland, on estime que l'acquisition des droits de lotissement des terres est un instrument utile pour sauvegarder les terres agricoles et avantager les agriculteurs. Cette méthode suppose l'acquisition des droits de lotissement (c.-à-d., le droit de construire sur ou sous la terre) par l'État; le propriétaire demeure en possession de la terre, mais on l'indemnise de ne pas pouvoir convertir ses terres à des affectations non agricoles. Les droits peuvent être acquis par achat direct ou don des droits, ou par l'acquisition pleine et entière du titre de propriété, suivi par l'imposition de restrictions de lotissement et ensuite, par la vente ou peut-être la location des terres, sous réserve de restrictions. L'acquisition des droits de lotissement est la méthode habituelle; elle a été utilisée par d'autres États, par exemple, le Massachusetts, le Connecticut et l'État de New York. En raison des coûts que cela suppose, ce type de programme n'a pas été largement utilisé.

e) Coûts d'emballage

La préparation des fruits et légumes frais à la vente sur le marché du frais exige l'achat de paniers, cartonnages et autres produits connexes. D'après les mémoires présentés au Tribunal par les producteurs sur le coût de production des fruits et légumes pour le marché du frais, il ne semble pas ressortir de grandes différences de prix entre le Canada et les États-Unis pour ces articles.

Par contre, dans l'étude de cas sur la laitue, le personnel du Tribunal a découvert que les producteurs du Québec étaient fortement défavorisés sur le plan du coût du matériel d'emballage, comparativement aux producteurs de la Californie. La différence de coût des boîtes non cirées a été évaluée à 60 p. 100. En Ontario, les évaluations des coûts de production préparées par le MAAO laissent voir que les frais d'emballage des fruits et légumes frais destinés au marché du frais constituent approximativement 20 p. 100 du coût global. Si cette différence de coût est également valable pour les grands utilisateurs de matériel d'emballage, comme les producteurs de chou-fleur, de céleri et de poivron (qui n'ont pas fait l'objet d'études de cas), l'emballage est bel et bien un facteur important qui diminue la compétitivité des Canadiens sur le plan des coûts, sur le marché du frais. Cette différence serait particulièrement importante au niveau de la concurrence commerciale sur le marché américain. Quoi qu'il en soit, à mesure que baissent les tarifs douaniers en vertu de l'ACCEU, le prix des emballages pour les producteurs canadiens diminuera aussi progressivement.

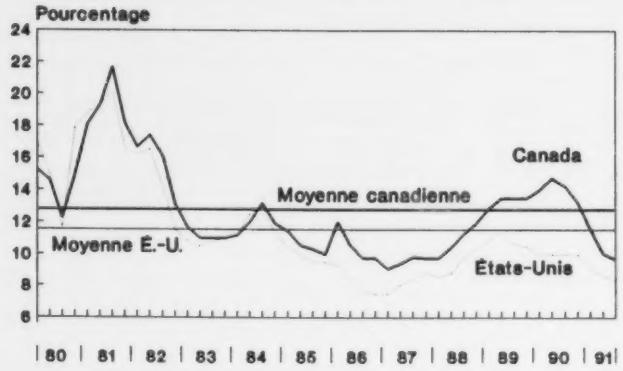
f) Semences commerciales et plantes

La majorité des semences légumières sont produites dans l'Ouest des États-Unis, en Europe et au Japon. Les producteurs canadiens achètent leurs semences de distributeurs canadiens ou américains. Bien qu'il existe de nombreuses variétés de semences pour chaque légume, il n'existe généralement pas de semences expressément mise au point pour les conditions culturales canadiennes. On offre généralement des rabais pour quantité sur les achats de semence. Les frais de transport et d'assurance peuvent ajouter au prix payé ultimement par les Canadiens pour les semences achetées aux États-Unis. Les semences importées des États-Unis entrent en franchise de douanes. Les prix des semences et des plants sont probablement assez analogues dans les deux pays, après redressement pour le taux de change.

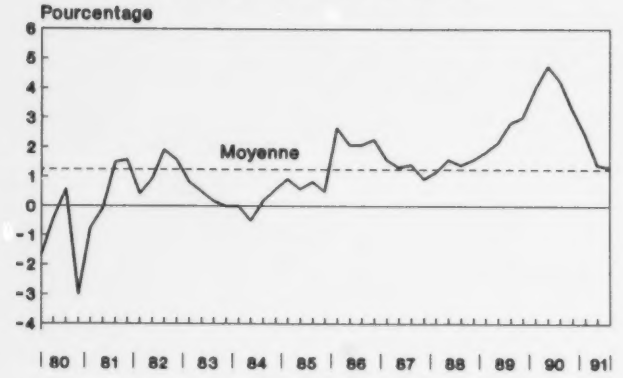
g) Taux d'intérêt et de change

Le taux d'intérêt nominal a été très variable au Canada et aux États-Unis pendant les années 1980. Tel qu'illustré au graphique 8.1, les taux préférentiels de prêts dans les deux pays se situaient aux environs de 20 p. 100 au début de la décennie, pour diminuer de façon irrégulière jusqu'à moins de 10 p. 100 en 1987. Par la suite, les taux ont augmenté jusqu'à 1990 avant d'amorcer une baisse qui s'est poursuivie en 1991. De 1980 à 1990, le taux préférentiel canadien se situait en moyenne à 1,25 point de pourcentage au-dessus du taux préférentiel américain. La différence s'est élargie considérablement en 1989 et 1990, mais au mois de mai 1991, elle était revenue à 1,25 point de pourcentage, soit la différence statistique moyenne.

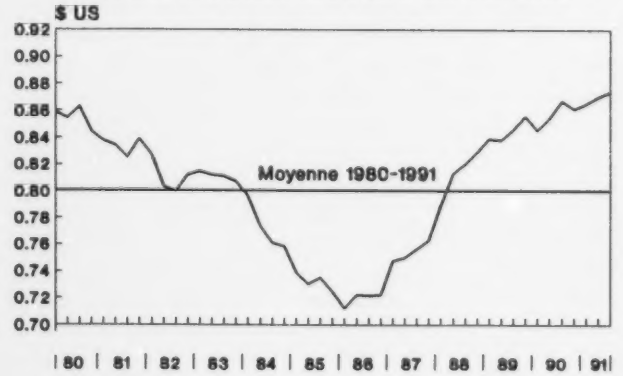
GRAPHIQUE 8.1
TAUX PRÉFÉRENTIELS DE PRÊTS
CANADA ET ÉTATS-UNIS



ÉCART ENTRE TAUX PRÉFÉRENTIELS DE PRÊTS
CANADA ET ÉTATS-UNIS



TAUX DE CHANGE CANADA/ÉTATS-UNIS



Source : Statistique Canada.

Le taux d'intérêt préférentiel réel (taux nominal moins taux d'inflation) s'est situé en moyenne au-dessus de 6 p. 100 dans les années 80, tant au Canada qu'aux États-Unis (tableau 8.5). En juin 1991, le taux préférentiel réel était inférieur à 4 p. 100 dans les deux pays, ce qui tranche par rapport à la moyenne supérieure maintenue dans la décennie précédente. Bien que le taux préférentiel réel en 1990 ait été plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, le taux réel de mai à septembre 1991 était légèrement moins élevé au Canada qu'aux États-Unis.

Tableau 8.5

TAUX D'INTÉRÊT RÉEL ET NOMINAL CANADA ET ÉTATS-UNIS, 1980 À 1991 (en pourcentage)

	Moyenne 1980 à 1990	1988	1989	1990	Septembre 1991
Taux préférentiel					
Canada	12,86	10,83	13,33	14,06	9,75
États-Unis	11,62	9,40	10,88	10,00	8,50
Écart	1,24	1,43	2,45	4,06	1,25
IPC (tous les articles)*					
Canada	6,4	4,0	5,0	4,8	6,3
États-Unis	5,6	4,0	4,8	5,4	4,7
Écart	0,8	0,0	0,2	(0,6)	1,6
Taux d'intérêt réel**					
Canada	6,5	6,8	8,3	9,3	3,5
États-Unis	6,0	5,4	6,1	4,5	3,8
Écart	0,5	1,4	2,2	4,8	(0,3)

* Pourcentage de changement annuel.

** Au présent tableau, les taux d'intérêt «réels» sont calculés comme la simple différence entre les taux nominaux et le taux de changement de l'IPC. Le taux «réel» qui en résulte peut, par contre, ne pas être entièrement pertinent pour les producteurs qui doivent verser des intérêts sur des fonds empruntés à des taux nominaux, mais dont le revenu provenant de la vente de fruits et légumes augmente moins rapidement que la hausse de l'IPC.

Source : Statistique Canada.

Les producteurs de fruits et légumes ont recours à diverses modalités de crédit (long terme, moyen terme, court terme) pour acquérir divers éléments d'actif. Le crédit à long terme sert habituellement aux emprunts hypothécaires pour l'achat des terrains et bâtiments. Le crédit à moyen terme sert habituellement à acheter la machinerie. Le crédit à court terme sert généralement à financer le budget annuel d'exploitation pour les travaux de plantation, de soins et de récolte. Les banques, sociétés de crédit, coopératives et entreprises d'approvisionnement sont les principaux fournisseurs de prêts et de crédit aux producteurs.

Tant au Canada qu'aux États-Unis, les gouvernements peuvent influer sur la situation concurrentielle relative des producteurs par leurs efforts pour alléger le fardeau de crédit de ces derniers. Il existe dans les deux pays des programmes qui compensent en partie l'effet des taux d'intérêt élevés sur les producteurs. Bien que ces programmes prennent diverses formes, ils sont limités ou plafonnés, souvent de façon que le programme n'offre qu'une atténuation marginale par rapport à l'ensemble des besoins de crédit du producteur. En raison de la difficulté de compiler l'information sur la taille et les conditions des prêts aux producteurs dans les deux pays, le Tribunal n'a pu évaluer le coût véritable de l'argent emprunté par les producteurs au Canada et aux États-Unis.

Pour mesurer l'effet relatif des taux d'intérêt sur les coûts des producteurs au Canada et aux États-Unis, le Tribunal a utilisé la différence de taux préférentiel dans les deux pays. Cette différence se situait en moyenne à 1,25 point de pourcentage (en faveur des producteurs américains) au cours des années 1980. Ce désavantage par rapport à la concurrence s'est élargi considérablement en 1989 (2,45 points de pourcentage) et en 1990 (4,06 points de pourcentage), avant de retourner davantage vers les niveaux historiques à la deuxième moitié de 1991. En fait, en septembre 1991, le taux différentiel d'intérêt était exactement égal à la moyenne de la décennie précédente. Pour chaque tranche de 100 000 $ de dette impayée assumée par un producteur horticole (et la statistique financière agricole d'Agriculture Canada laisse voir que la charge moyenne totale d'endettement en 1989 d'une exploitation horticole commerciale était de 102 000 $), même à un écart défavorable de 1,25 point de pourcentage sur les taux d'intérêt, signifie un coût supplémentaire de 1 250 $ par an comparativement à un concurrent américain.

Le taux de change Canada-États-Unis a amorcé dans les années 80 une tendance à la dépréciation. La période de dépréciation du dollar canadien s'est poursuivie jusqu'en 1986 (graphique 8.1). Cette période a été suivie d'une appréciation du dollar canadien. Du premier trimestre de 1986 au second trimestre de 1991, le dollar canadien s'est apprécié de plus de 22 p. 100. La valeur du dollar canadien était plus élevée en juillet 1991 qu'elle ne l'était en 1980. En outre, la valeur, en juillet 1991, était de près de 8,75 p. 100 plus élevée que la valeur moyenne de 1980 à 1991.

La valeur du dollar canadien est importante pour les producteurs et conditionneurs de fruits et légumes, en raison de ses incidences sur le prix des marchandises échangées et le prix des facteurs d'intrant importés, par exemple, la machinerie, les semences et les pesticides. Pendant une période de dépréciation du dollar canadien, les exportateurs peuvent maintenir constants leurs prix à l'étranger et augmenter leur marge bénéficiaire (en tirant de meilleures recettes des prix nationaux) ou ils peuvent pouvoir réduire leur prix à l'exportation pour se gagner une part du marché. Dans l'un ou l'autre cas, les exportations sont plus intéressantes pour les producteurs. Par contre, la dépréciation du dollar canadien peut déboucher sur une hausse des prix des importations. Les prix de la machinerie et de l'équipement importés peuvent augmenter, et entraîner une hausse du coût des intrants des producteurs. Le prix des marchandises importées concurrentes peut également augmenter pendant cette

période, bien que certains importateurs puissent essayer de maintenir leur prix au même niveau pour conserver leur part du marché. Dans la mesure où augmente le prix des marchandises importées, les producteurs canadiens peuvent être capables d'augmenter leurs prix tout en maintenant leur apport de prix habituel entre les produits canadiens et américains.

Pendant une période d'appréciation du dollar canadien, les exportateurs ont le choix d'augmenter leur prix à l'exportation pour garder leur marge bénéficiaire constante et, probablement, perdre une part du marché, ou de maintenir leur prix à l'exportation pour conserver leur part du marché, mais en réduisant leurs marges bénéficiaires. Dans l'un ou l'autre cas, il devient moins intéressant d'exporter. L'appréciation pousse également à la baisse les prix des marchandises importées. Les prix des produits nationaux peuvent marquer une tendance à la baisse en raison des pressions des importations à bon marché.

L'aspect positif est qu'une période d'appréciation du dollar canadien oblige les producteurs nationaux, et même toute l'industrie canadienne, à devenir plus productifs et plus concurrentiels dans leur fonctionnement. De plus, l'appréciation du dollar canadien s'accompagne souvent d'une diminution de l'inflation générale et des hausses salariales au Canada ce qui, en retour, devrait aider les producteurs canadiens de fruits et légumes frais à être plus concurrentiels.

h) Résumé

L'analyse des coûts des producteurs permet de croire que le coût total de production d'un acre de fruits ou légumes est, en moyenne, plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Si le total des coûts de culture est plus élevé au Canada, c'est surtout en raison du coût des produits chimiques, des frais d'intérêt, du combustible et de l'emballage. Si les coûts sont plus élevés dans une région administrative que dans une autre, cela ne signifie pas nécessairement que les coûts par unité de production sont plus élevés à cet endroit. Les producteurs dont les coûts sont élevés ont peut-être une exploitation plus productive en raison d'avantages sur les plans de la technologie, de la gestion ou de la productivité. Au chapitre suivant, l'objet principal sera d'évaluer si les coûts d'intrants plus élevés des producteurs sont associés à des coûts par unité de production plus élevés, comparables ou moins élevés.

3. Coûts de conditionnement

a) Généralités

Même si, pour la plupart, les gouvernements des provinces recueillent de l'information sur le coût de production des fruits et légumes, ils n'ont pas de données sur les coûts de production des conditionneurs. Les données sur les coûts de production des conditionneurs font également défaut aux États-Unis. Les informations publiées dans le Recensement des fabricants dans les deux pays ne sont pas suffisamment désagrégées et actuelles pour pouvoir servir d'approximations appropriées du coût de production de divers produits conditionnés.

Afin de comparer les coûts de conditionnement au Canada et aux États-Unis, le Tribunal a demandé à Price Waterhouse de recueillir des données des conditionneurs, afin de préparer des évaluations de coût de production de plusieurs produits fruitiers et légumiers conditionnés au Canada et aux États-Unis. Produits choisis : pois, haricots et maïs en conserve et surgelés; purée et jus de tomates; croustilles et frites; jus et compote

de pommes; pêches et poires en conserve. Les principales catégories de coûts de production des conditionneurs étaient : matière première, fournitures, main-d'oeuvre, frais de production et frais fixes.

L'un des avantages importants des données présentées par Price Waterhouse est d'offrir un aperçu général des parts relatives des principales composantes de l'intrant. La part moyenne des principales composantes de l'intrant pour le conditionnement des pois, des haricots et du maïs (en conserve et surgelés) au Canada et aux États-Unis est précisée au tableau 8.6. Il faut rappeler que les parts dans le tableau sont des moyennes. Chaque entreprise aura probablement une «recette» différente pour combiner la matière première et les ressources afin de réaliser un produit analogue. En outre, les coûts de production peuvent être répartis de diverses façons.

Au tableau, le terme matière première est défini comme le coût total du produit par unité de production. Le coût englobe les paiements aux producteurs, les frais de récolte et de transport et divers coûts propres à l'usine, par exemple, le lavage, le tri et les autres préparations pour la production. Les fournitures englobent les produits alimentaires supplémentaires (sucre, sel, etc.) et l'emballage. La main-d'œuvre englobe l'ensemble de la rémunération pour les surveillants et les travailleurs non surveillants affectés à la production. Les frais de production englobent les coûts de production comme le combustible, les services publics, les travaux de réparation et d'entretien et les fournitures de l'usine. Les frais fixes englobent certains coûts comme les taxes, l'assurance, l'amortissement, les frais de location et de bail et les dépenses pour l'administration et la gestion de l'entreprise ou du bureau. Price Waterhouse a également recueilli des renseignements sur les frais de transport et les tarifs. Bien que ces renseignements ne figurent pas au tableau 8.6, ils seront utilisés plus tard au cours du chapitre. Il faut préciser que les frais d'intérêt et de financement, ainsi que les dépenses de commercialisation et de vente, n'ont pas été incorporés aux coûts de production qui précèdent.

Tableau 8.6

PARTS RELATIVES[1] DES COÛTS DE CONDITIONNEMENT, CONSERVE ET SURGELÉ (1990) AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

(en pourcentage)

	Conserve[1]		Surgelé[1]	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Matière première	22	25	43	47
Fournitures	34	38	10	11
Main-d'œuvre	12	9	20	18
Frais de production	14	13	14	13
Frais fixes	17	14	13	11
Total[2]	100	100	100	100

1. Ces parts ne devraient pas être interprétées en tant que dollars absolus parce que les coûts totals ne sont pas les mêmes pour les deux genres de produits ou pour les deux pays.
2. Moyenne pour produire des conserves ou emballages surgelés de pois, de haricots et de maïs.

Source : Price Waterhouse, tableaux sur les marchandises de base.

Tel qu'illustré au tableau 8.6, l'importance relative de la matière première, des fournitures et de la main-d'œuvre varie considérablement entre le procédé de conditionnement de la conserve et du surgelé dans les deux pays. Élément plus important, sur le plan compétitivité, la matière première et les fournitures constituent une proportion plus modeste du coût total au Canada qu'aux États-Unis. En conséquence, la main-d'œuvre et les frais de gestion sont une proportion plus importante du coût total au Canada qu'aux États-Unis.

b) Coûts de matière première

L'évaluation du coût de la matière première pour les conditionneurs ne donne pas le rendement du producteur. On peut mesurer de diverses façons le coût de la matière première pour les conditionneurs. L'une des méthodes est d'évaluer le coût d'achat et de livraison de la matière première à la porte de l'usine. Avec cette méthode, le coût variera selon la recette particulière utilisée par le conditionneur et selon le rendement à l'usine (nombre de caisses la tonne de matière première). Une deuxième méthode est d'ajouter le coût de conditionnement touchant le lavage, le découpage, le tri et les autres étapes de préparation aux coûts du produit livré à la porte de l'usine. Cette seconde méthode, plus globale, est celle retenue par Price Waterhouse. En conséquence, le coût de la matière première retenu aux présentes est une mesure comptable des coûts de la matière première par unité de production, lesquels sont typiquement définis en tant que caisse de produit final.

Dans le cas des produits en conserve, le produit brut correspond généralement à 25 p. 100 ou 40 p. 100 du coût de fabrication. La proportion du coût du produit brut dans la production des fruits en conserve est normalement plus élevée que pour les légumes, car les fruits sont une matière première coûtant généralement plus cher. Dans le cas des fruits et légumes surgelés, le coût de la matière première est habituellement plus important que dans la conserverie. À titre d'exemple, la matière brute des pois, des haricots et du maïs en conserve conditionnés en Ontario intervient en moyenne pour 22 p. 100 des coûts de production, comparativement à 43 p. 100 pour les pois, les haricots et le maïs conditionnés en produits surgelés. En règle générale, il faut une qualité supérieure et une matière première plus coûteuse pour fabriquer le produit surgelé que pour le produit en conserve. De plus, le coût du contenant de fruits et légumes surgelés est généralement moindre que le coût du contenant en conserverie, de sorte que le coût de la matière première devient relativement plus important pour le conditionnement des marchandises surgelées.

Il faut user de beaucoup de prudence pour évaluer la comparabilité des coûts de matière première dans les deux pays. Les conditionneurs concluent habituellement des marchés avec les producteurs pour l'achat des fruits et légumes frais. Dans ces marchés, le paiement du conditionneur au producteur comporte une combinaison de versements en espèces assortis d'un service complet ou partiel. Parmi les exemples de service, mentionnons la fourniture des semences, des engrais, l'assurance-récolte et la récolte proprement dite. Les données recueillies par les organismes statistiques et agricoles portent normalement sur les prix contractuels sans égard aux services particuliers compris. En conséquence, les données sur les coûts de la matière première d'après les marchés peuvent ne pas être exactement comparables entre régions et pays.

Une deuxième réserve à formuler sur la comparabilité des coûts de matière première découle des différences de caractéristiques du produit destiné au conditionneur. Ces caractéristiques englobent : variété, rendement typique, tendreté, catégorie et taille. En retour, ces caractéristiques peuvent influer sur l'utilisation finale éventuelle du

produit : surgélation ou conserve, légume ou jus, ou encore, conditionnement secondaire. Si, dans telle région géographique, on cultive une variété de catégorie supérieure pour un marché final spécifique et qu'une autre région produit une variété de catégorie moyenne d'usage général, il est probable que la comparaison des coûts de matière première entre les deux régions ne sera pas représentative.

Un troisième facteur qui influe sur la comparabilité des coûts de la matière première est l'utilisation de moyennes. Dans la réalité, l'éventail des données englobe les coûts des fermes et entreprises grandes et petites, efficaces et inefficaces. Tout ramener à la moyenne signifie que le résultat pourrait ne pas sembler représentatif de tel ou tel producteur ou conditionneur.

Malgré les obstacles à la comparaison des coûts de matière première dans les deux pays, le Tribunal estime qu'il est important d'avoir une idée des niveaux comparatifs des coûts d'intrants, en tant qu'élément de l'évaluation de la compétitivité des conditionneurs. Comme point de départ pour l'évaluation de la compétitivité, les données tirées d'études récentes sur les coûts de matière première des conditionneurs des deux pays sont comparées en dollars canadiens. Plutôt qu'un ciblage sur la valeur spécifique en dollars des coûts de matière première dans les études dont disposait le Tribunal, par contre, ce dernier a décidé d'examiner les écarts de ces comparaisons. Les comparaisons de coûts ont été réparties en trois grandes catégories : analogues (pas plus de 10 p. 100 des coûts américains), supérieurs (plus de 10 p. 100 au-dessus des coûts américains) ou inférieurs (plus de 10 p. 100 inférieurs aux coûts américains).

Sont illustrées au tableau 8.7 plusieurs comparaisons des coûts assumés par les conditionneurs canadiens et américains en 1989 à l'égard de matières premières telles les : pois, haricots, maïs, tomate, pomme de terre, pomme, pêche et poire. L'étude de Coopers et Lybrand pour l'AMPAQ laisse voir que les coûts de conditionnement des pois, des haricots et du maïs au Québec et au Wisconsin étaient approximativement les mêmes. D'après l'étude effectuée par Price Waterhouse pour le Tribunal, les prix 1989 des pois et du maïs sont plus élevés en Ontario qu'au Wisconsin, mais les prix des haricots sont plus faibles au Québec qu'au Wisconsin. L'étude de Crane Management pour la B.C. Food Processors Association et la B.C. Vegetable Marketing Commission laissait voir que les coûts de matière première des pois, des haricots et du maïs étaient de 15 p. 100 supérieurs en Ontario et au Québec comparativement au Wisconsin (le coût de ces trois produits était de plus de 25 p. 100 plus élevé en Colombie-Britannique qu'au Wisconsin; le coût était de plus de 10 p. 100 plus élevé que dans l'État du Washington et l'Oregon, sauf pour le maïs, où la différence était inférieure à 10 p. 100). Dans le cas de la pomme à jus et à compote et de la pomme de terre à croustilles, l'étude de Price Waterhouse laissait voir que le coût des conditionneurs est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. L'étude démontrait également que les coûts de conditionnement de la pomme de terre en frites surgelées est analogue dans les deux pays.

D'après les données présentées au tableau 8.7, le coût de la matière première à la porte de l'usine du conditionneur canadien est analogue ou supérieur à ce qu'il est aux États-Unis. Cette constatation est généralement comparable à celle formulée en 1990 par le Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire. De plus, en commentant la différence de coût, le Groupe de travail a précisé que «les conditionneurs et les producteurs des principales régions productrices de l'Ontario ont commencé à collaborer afin d'éliminer les différences de prix entre le Canada et les États-Unis, dans le but d'essayer de sauvegarder l'industrie du conditionnement dans cette province».

Tableau 8.7

COMPARAISON DES COÛTS DU CONDITIONNEUR* DES INTRANTS DE MATIÈRE PREMIÈRE

(Comparaison de coûts Canada-États-Unis)

	Inférieurs	Analogues	Supérieurs
Pois		AMPAQ	Crane, PW
Haricots	PW	AMPAQ	Crane
Maïs		AMPAQ	Crane, PW
Tomate (à purée)			PW
Pomme de terre (à croustilles)		PW	
Pomme de terre (à frites)		PW	
Pomme (à jus)			PW
Pêche			PW
Poire			PW

* En dollars canadiens, excluant les coûts tarifaires et de transport.
AMPAQ : Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec (coût de la matière première dans le produit final).
Crane : Crane Management Consultants Ltd (coût à l'usine).
PW : Price Waterhouse, tableaux des marchandises de base (coût de la matière première dans le produit final).

c) Fournitures (emballage)

Les coûts d'emballage des conditionneurs ont été établis estimativement aux environs de 20 p. 100 du coût total de production, en moyenne, bien que certains produits dénotent un écart considérable par rapport à la moyenne. L'emballage englobe les contenants de métal et de verre, les cartonnages imprimés, les boîtes de transport en carton ondulé et les étiquettes imprimées.

Les données sur les frais d'emballage en 1989 recueillies par le Groupe de travail de l'agro-alimentaire laissaient voir que presque toutes les formes d'emballage d'usage courant dans l'industrie alimentaire coûtent plus cher au Canada. Les différences de prix des divers articles d'emballage pouvaient aller jusqu'à 40 p. 100 en 1989. Si les prix sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, c'est en raison de coûts de fabrication plus élevés au Canada et découlant d'inefficacités d'échelle, d'une trop grande gamme de produits et d'une faible utilisation de la capacité.

Dans un mémoire présenté aux audiences du Tribunal à Ottawa, M. Perry Nelson, PDG de Crown, Cork and Seal, mentionnait que les coûts des contenants étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, mais que la restructuration en cours dans l'industrie allait aboutir à un rétrécissement considérable des différences de prix des contenants métalliques. Il a également précisé que la baisse de la protection tarifaire à l'industrie de l'emballage était un stimulant clé des efforts pour réduire les coûts au Canada par rapport aux États-Unis et que l'industrie avait pour objectif d'être entièrement concurrentielle sur

le marché nord-américain bien avant l'élimination totale des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis.

d) Main-d'oeuvre (taux de rémunération)

Le tableau 8.8 précise la moyenne des gains horaires et le total des coûts horaires de rémunération pour le conditionnement des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis, de 1986 à 1991. La moyenne des gains horaires, redressée selon le taux de change, était plus élevée aux États-Unis qu'au Canada en 1986 et 1987, mais depuis, les salaires canadiens en dollars U.S. ont été plus élevés, et par une marge de plus en plus accusée. Ce changement depuis 1986 rend en partie compte d'une appréciation de 16 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar américain. À l'échelon régional, la moyenne des gains horaires en Colombie-Britannique était plus élevée en Ontario pour toute la période, soit de 1986 à 1991.

Dans les études de cas menées par le cabinet Price Waterhouse, le taux de rémunération établi estimativement pour l'industrie du conditionnement correspondait à la rémunération moyenne par employé d'après les données du Recensement des manufacturiers. L'inconvénient des données de ce recensement est qu'il n'existe pas de renseignements comparables sur les salaires au-delà de 1987. En conséquence, le Tribunal a utilisé les données sur les gains horaires moyens dans l'industrie du conditionnement des fruits et légumes, pour analyser le taux actuel de rémunération de l'industrie. Pour 1986 et 1987, les deux ensembles de données salariales indiquent que le taux canadien de rémunération est inférieur au taux de rémunération aux États-Unis.

Tout comme pour les travailleurs agricoles, a été préparée et incorporée au tableau 8.8 une évaluation des coûts, pour l'employeur, des cotisations exigées pour les régimes d'avantages sociaux des employés. L'évaluation du coût des avantages suppose que ceux-ci correspondent au même pourcentage du coût de la rémunération horaire, pour les travailleurs de ferme et les travailleurs de l'industrie du conditionnement. Le coût total de la rémunération horaire ainsi obtenu et redressé en fonction du taux de change montre que les coûts de rémunération sont 3 p. 100 plus élevés au Canada qu'aux États-Unis en 1991. Le total des coûts horaires de rémunération en Ontario, par contre, était de 14 p. 100 plus élevé que la moyenne canadienne.

La facture salariale en tant que part du total des coûts de fabrication se situerait estimativement en moyenne aux environs de 10 p. 100 dans l'industrie du conditionnement des fruits et légumes. Il est probable qu'il existe des écarts pouvant aller jusqu'à 5 points de pourcentage de part et d'autre de la moyenne.

Tableau 8.8

RÉMUNÉRATION HORAIRE TOTALE DE LA MAIN-D'OEUVRE DANS L'INDUSTRIE DU CONDITIONNEMENT DES FRUITS ET LÉGUMES : CANADA[1]-ÉTATS-UNIS[2]

	Colombie-Britannique	Prairies	Ont.	Qué.	N.-É.	Canada	États-Unis		Taux de change
1. Gains horaires (salaire de base)[3] :			-$ CAN/h-				-$ US/h-	-$ CAN/h-	-$ CAN/$ US-
Travailleurs nationaux									
1986	11,8	-	11,0	7,7	6,7	10,0	8,02	11,1	1,3894
1987	11,3	-	11,0	8,4	7,0	10,1	8,26	11,0	1,3260
1988	11,6	-	11,4	8,6	7,2	10,4	8,40	10,3	1,2309
1989	12,5	-	12,0	8,9	7,6	10,8	8,71	10,3	1,1842
1990	13,3	-	12,5	10,0	8,4	11,5	8,95	10,4	1,1668
1991	14,1*	-	13,8*	-	-	12,1*	9,43	10,9**	1,1541**
Travailleurs étrangers[4]									
1990	-	-	5,55	-	-	-	-	-	-
1991	-	-	5,75	-	-	-	-	-	-
2. Avantages sociaux[5] (exigés par la loi en 1991), en p. 100 :	-	-	11,12 %	-	-	11,12 %	-	19,85 %	-
3. Total de la rémunération horaire, 1991 :									-
Travailleurs nationaux	-	-	15,33	-	-	13,45	-	13,06	-
Travailleurs étrangers	-	-	6,39	-	-	-	-	-	

- Sans objet ou non disponible.
* Moyenne pour le premier trimestre de 1991.
** Moyenne des cinq premiers mois de 1991.
1. CTI 103, Industries de la préparation des fruit et légumes (1970, année de base), au Canada.
2. SIC 203, Industries des fruits et légumes en conserve aux États-Unis.
3. Les gains horaires représentent la rémunération brute avant les retenues pour les taxes, l'assurance-chômage, etc.
4. Les travailleurs étrangers des conserveries et du conditionnement en Ontario, dans le cadre des programmes des travailleurs agricoles saisonniers des Antilles (États membres du Commonwealth) et du Mexique.
5. Les avantages sociaux englobent le Régime de pensions du Canada, au Canada (sécurité sociale, aux États-Unis), l'assurance-chômage, l'assurance-maladie et les accidents de travail. Les autres avantages, par exemple le transport et le logement des travailleurs étrangers, sont exclus en raison du manque de données. Voir détails au tableau V-1.

Source : Canada : Statistique Canada, Emploi, gains et durée du travail, n° de cat. 72-002, mensuel, 1986 à 1991; et CANSIM.
États-Unis : U.S. Department of Labor, *Supplement to Employment and Earnings*, Bureau of Labor Statistics, 1989. Pour 1989, 1990 et 1991 les données ont été obtenues par téléphone du U.S. Department of Labor.

Au Canada, les travailleurs étrangers peuvent trouver du travail dans l'industrie du conditionnement des fruits et des légumes en vertu des programmes des travailleurs étrangers. En 1990, au total, 841 postes dans l'industrie du conditionnement en Ontario ont été comblés par des travailleurs étrangers. Le taux de base de rémunération horaire des travailleurs du programme en Ontario était de 5,55 $ en 1990 et de 5,75 $ en 1991. Après redressement pour le coût des avantages sociaux, le coût moyen horaire pour l'employeur des travailleurs étrangers dans l'industrie du conditionnement en Ontario en 1991 est de 6,39 $, comparativement à 15,33 $ pour les autres employés. Cette différence est une forte incitation à recourir aux travailleurs

étrangers pour combler les vacances, dans les postes non techniques et non qualifiés. Par contre, en 1990, le pourcentage de travailleurs étrangers par rapport au total de l'emploi dans l'industrie du conditionnement des fruits et des légumes en Ontario était d'environ 10 p. 100 seulement.

e) Frais de gestion

Les frais de gestion englobent les frais de réparation et d'entretien, les fournitures de nettoyage, les taxes, les assurances, l'amortissement, les taxes et frais de location, les coûts de gestion et de financement de l'entreprise et du bureau, les frais de commercialisation et de vente. D'après les données du tableau 8.6, les frais de gestion sont un élément très important du total des coûts de production, leur part moyenne des coûts totaux s'établissant aux environs de 30 p. 100 au Canada et de 25 p. 100 aux États-Unis. L'information fournie par les conditionneurs au cours des audiences permet de supposer que la différence dans la part relative des frais de gestion entre le Canada et les États-Unis pourrait être due à des usines moins grandes, à une spécialisation moindre, à une utilisation plus faible de la capacité et à une durée de conditionnement plus courte au Canada.

À l'exception du prix des services publics, le Tribunal n'a pu obtenir de données de prix comparables au niveau de l'industrie, pour les principales composantes des frais de gestion des conditionneurs canadiens et américains de fruits et légumes.

f) Services publics

Le coût d'électricité et du gaz naturel intervient en moyenne pour environ 2 p. 100 du coût de production au conditionnement. Aux audiences, les conditionneurs qui ont présenté des mémoires n'ont pas traité du coût des services publics au Canada comme problème nuisant à leur capacité de soutenir la concurrence des conditionneurs américains. D'après les données des tableaux 8.9 et 8.10, les prix industriels de l'électricité et du gaz naturel ne sont pas très différents au Canada et aux États-Unis.

Tableau 8.9

TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
CANADA ET ÉTATS-UNIS, 1990

(¢ CAN/kWh)

	Agriculteurs Janvier 1990	Conditionneurs* Janvier 1990
Montréal (Québec)	6,8	6,6
Toronto (Ontario)	7,5	8,4
Calgary (Alberta)	6,7	6,0
Vancouver (Colombie-Britannique)	6,4	6,3
Sacramento, Californie	9,0	2,3
Salem, Oregon	5,4	6,7
Albany, New York	9,5	8,7
Olympia, Washington	4,9	3,5
Madison, Wisconsin	7,5	7,3

*D'après une demande mensuelle facturée type de 1 000 kW.

Source : Enquête de Crane Management Consultants Ltd., Vancouver (Colombie-Britannique).

Tableau 8.10

TARIFS DU GAZ NATUREL
CANADA ET ÉTATS-UNIS, 1990

(¢ CAN/pi cu.)

	Conditionneurs Janvier 1990
Montréal (Québec)	2,7
Toronto (Ontario)	2,9
Calgary (Alberta)	2,5
Vancouver (Colombie-Britannique)	2,8
Sacramento, Californie	2,8
Salem, Oregon	2,6
Albany, New York	2,3
Olympia, Washington	2,3
Madison, Wisconsin	2,4

Source : Enquête de Crane Management Consultants Ltd., Vancouver (Colombie-Britannique).

g) Taux d'intérêt

Les frais de crédit des conditionneurs dépendent du mode de financement de l'exploitation dans l'industrie. Si l'affectation des fonds empruntés par l'industrie du conditionnement des fruits et légumes est analogue au Canada et aux États-Unis, les taux d'intérêt, qui sont plus élevés au Canada, interviendront ici davantage dans les coûts. Si l'utilisation de fonds empruntés est relativement plus importante dans l'industrie canadienne, la différence de coût entre les deux pays sera encore plus accusée.

Les deux affectations principales du crédit par les conditionneurs sont l'achat de nouvel équipement en immobilisation et le financement des stocks. Dans le cas du nouvel équipement en immobilisation, les taux d'intérêt plus élevés au Canada peuvent jouer contre les nouveaux projets d'investissement en capital qui pourraient augmenter la compétitivité au moyen d'installations de production plus grandes et l'achat des technologies les plus récentes. L'entreposage des stocks est plus saisonnier pour les conditionneurs que pour la plupart des fabricants, en raison de la saison relativement courte de conditionnement et de la nécessité de conserver les stocks jusqu'à la prochaine saison de conditionnement. Les entreprises de surgélation tendent à avoir des coûts d'attente plus élevés que les conserveries, en raison de la nécessité de conserver le produit en tout temps sous réfrigération. Les entreprises de grande taille sont habituellement capables d'emprunter à des taux d'intérêt moins élevés que les petites entreprises, ce qui leur permet de réduire leurs coûts d'inventaire.

Des données ne sont pas disponibles sur les volumes des emprunts et les taux d'intérêt en vigueur dans l'industrie du conditionnement au Canada et aux États-Unis. Le Tribunal suppose que le recours au financement par emprunt au Canada est au moins aussi grand qu'aux États-Unis. Si tel est le cas, des taux d'intérêt plus élevés au Canada doivent engendrer des dépenses de frais d'intérêt plus élevées pour les conditionneurs de fruits et légumes canadiens.

h) Résumé

L'analyse des coûts des conditionneurs permet de croire que le coût total de production est, en moyenne, plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts de matière première au Canada sont habituellement analogues ou supérieurs à ceux des États-Unis. Les coûts de l'emballage et des salaires et les frais de gestion sont plus élevés au Canada. Les frais d'intérêt des conditionneurs canadiens sont également plus élevés. Tel que mentionné au résumé des coûts des producteurs, plus tôt au cours du chapitre, même si les coûts des composantes ou le coût total de production sont plus élevés, cela n'est pas nécessairement un signe de manque de compétitivité. Pour les conditionneurs, l'indicateur clé est le coût moyen par unité de production, ainsi que les coûts pour acheminer des produits concurrentiels sur le marché canadien. Ainsi, pour comparer les coûts sur le marché canadien, il faut ajuster les coûts américains pour englober les frais de transport et les tarifs douaniers. Le chapitre suivant traitera des coûts ainsi corrigés de plusieurs produits.

CHAPITRE IX

APERÇU DE LA COMPÉTITIVITÉ

Points saillants du chapitre

- Il existe une grande variation des rendements de récoltes entre cultivateurs au Canada. Pour certaines cultures, la production moyenne l'acre au Canada se compare à la moyenne américaine. Pour la plupart des récoltes, par contre, le rendement moyen à la production est plus élevé aux États-Unis, bien que les meilleurs producteurs canadiens aient des rendements supérieurs aux moyennes américaines.

- La productivité dans le secteur du conditionnement, de 1980 à 1987, était généralement moindre au Canada qu'aux États-Unis. L'écart entre les deux pays est beaucoup plus réduit pour les usines de surgélation que pour les conserveries.

- En corrigeant le coût moyen par unité de production pour les principales cultures de conditionnement afin de rendre compte des coûts additionnels des frais de transports et tarifs sur les envois en provenance des États-Unis, les producteurs canadiens avaient des coûts moyens similaires ou inférieurs pour 7 de 9 récoltes comparées.

- D'après les comparaisons de prix livrés à l'acquitté au Canada de 11 marchandises conditionnées produites au Canada et aux États-Unis, le Canada possède un avantage sur le plan des prix dans plus de la moitié des produits.

- Les principaux défis à la compétitivité de l'industrie nationale ont été identifiées comme étant les suivantes : coûts plus élevés dus à l'économie canadienne; coûts plus élevés résultant des règlements gouvernementaux; priorité insuffisante accordée à la productivité; manque d'accent sur l'exportation; et faiblesse des stratégies de commercialisation. En même temps, on constate une baisse de la protection tarifaire offerte à l'industrie nationale.

- Le Tribunal a entendu parler de nombreux organismes qui connaissaient du succès à la fin des années 1980 et en 1990. Les leçons à retenir en matière de compétitivité englobaient : parvenir à des gains de productivité par des investissements proportionnés et axés vers l'efficacité; contrôle-qualité de la production; différenciation du produit; obtention d'une aide professionnelle de mise en marché; expansion vers le marché d'exportation; et instauration d'une uniformité et d'une prévisibilité dans l'offre du produit.

1. Introduction

Les thèmes «compétitivité» et «situation concurrentielle» apparaissent très souvent dans les publications des milieux financiers et des affaires. Malgré la popularité et l'importance du sujet, il existe relativement peu d'études industrielles empiriques sur la compétitivité. La rareté des études rend probablement compte de deux difficultés : tout

d'abord, définir et mesurer la compétitivité, et ensuite, évaluer le rôle d'une vaste gamme de facteurs quantitatifs et qualitatifs qui influent sur la compétitivité.

En l'absence de définition généralement acceptée de la compétitivité, le personnel du Tribunal a proposé (au cours de l'audience préliminaire de septembre 1990) de retenir une définition de la compétitivité axée sur le marché, c'est-à-dire : «la capacité de maintenir ou d'augmenter la part de marché sur les marchés nationaux et à l'exportation tout en obtenant des bénéfices au moins normaux.» À l'exception de «bénéfices normaux», cette définition est analogue à celle retenue par le Groupe de travail sur la compétitivité dans le secteur agro-alimentaire. Le Tribunal a englobé la notion de bénéfices normaux dans sa définition afin d'insister sur la nécessité d'obtenir un bénéfice suffisant pour maintenir la rentabilité de l'industrie à long terme.

Quiconque veut mesurer la compétitivité est contraint par la disponibilité des données. Idéalement, la meilleure approche à l'évaluation de la compétitivité d'une entreprise ou d'un petit groupe d'entreprises vendant telle marchandise serait d'obtenir des données pour chacune spécifiquement, les coûts de production, la part du marché et les bénéfices. Cependant, souvent certaines entreprises n'ont pas immédiatement en main la totalité de l'information nécessaire ou peuvent n'être pas disposées à communiquer des données confidentielles pour ce genre d'étude. En conséquence, l'évaluation de la compétitivité menée par le Tribunal n'englobait pas de mesure des bénéfices, mais s'orientait plutôt sur les coûts et la part du marché à l'aide d'une gamme d'indicateurs.

Bien que le coût soit un facteur très important pour préciser le niveau de compétitivité, le Tribunal est d'avis que d'autres facteurs plus qualitatifs sont également des déterminants importants en la matière. Le Tribunal a pu connaître les aspects «non-coût» de la compétitivité grâce aux témoignages et aux mémoires des producteurs et des conditionneurs et par des visites d'établissements agricoles et installations de conditionnement. Les éléments de succès que nous avons remarqués maintes et maintes fois étaient les hausses constantes de productivité; pratiques de commercialisation répondant à l'évolution des exigences du consommateur; l'approche coopérative à la vente des produits frais et l'orientation vers l'exportation, au niveau des ventes.

L'objet du présent chapitre est de dresser une évaluation de la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés, en se concentrant sur les 13 principales marchandises et les 11 principaux produits conditionnés. Les travaux de recherche entrepris par le Tribunal ou en son nom insistaient avant tout sur la compétitivité au niveau des coûts. Cette insistance découlait d'abord de l'importance fondamentale du coût pour conserver ou relever le niveau de compétitivité dans le secteur des marchandises agricoles. L'évaluation de la compétitivité des produits tirait parti d'une combinaison de données sur les coûts moyens et les parts de marché.

Après l'évaluation de la compétitivité au niveau des coûts, vient un examen des principaux aspects qui s'avèrent un défi à la compétitivité de l'industrie nationale. Bien que ces défis soient réels et importants, le Tribunal a découvert nombre d'histoires de succès, tant chez les producteurs que chez les conditionneurs canadiens. À la conclusion, les éléments importants de ces histoires de succès sont résumés.

2. Cadre d'évaluation de la compétitivité au niveau des coûts

Il existe deux façons principales, pour une entreprise, d'obtenir un avantage sur ses concurrents. Tout d'abord, l'entreprise peut s'efforcer d'offrir un produit à un prix moindre que ses concurrents. Cette façon de parvenir à la compétitivité s'appelle

leadership au niveau des coûts. Une deuxième méthode, pour l'entreprise, c'est d'essayer de se distinguer, de faire en sorte que son produit soit perçu comme supérieur aux produits concurrents, souvent par une vaste campagne de publicité et un emballage esthétique, de sorte que l'entreprise peut compter obtenir un prix plus élevé. Cette méthode s'appelle compétitivité par différenciation du produit. L'objet premier du programme de recherche du Tribunal était la compétitivité reliée au **leadership au niveau des coûts**. L'information obtenue sur les coûts est également pertinente pour ce qui est de la compétitivité par différenciation du produit, parce que les coûts fondamentaux de production sont également un facteur important de concurrence sous cet aspect.

La productivité est le lien essentiel entre les coûts globaux de production (chapitre VIII) et le coût moyen par unité de production. Cet usage de la productivité est en contraste avec certains débats sur la compétitivité où la productivité est utilisée comme «l'indicateur» de compétitivité. Aux présentes, les mesures spécifiques de productivité sont le rendement l'acre (produits frais) et la production par travailleur (produits conditionnés).

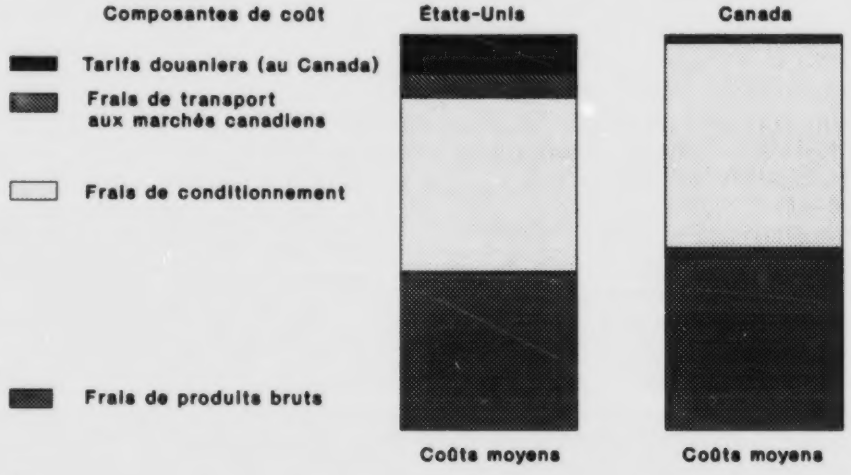
Un des indicateurs primaires de compétitivité est le coût moyen par unité de production. Cet indicateur établit un lien entre les coûts d'intrants (chapitre VI) et les mesures de production, pour évaluer le coût moyen par unité de production. À titre d'exemple, les coûts salariaux ne sont pas exprimés en dollars l'heure, mais en coût par unité de production. Ainsi, si les taux salariaux sont plus élevés dans une région, il ne faut pas conclure que les coûts de main-d'oeuvre par unité de production sont plus élevés pour cette région. Il est possible que les producteurs ou les conditionneurs de la région où les coûts de main-d'oeuvre sont plus élevés disposent d'une main-d'oeuvre plus productive ou l'utilisent plus efficacement en raison de différences de technologie ou de gestion. Les coûts de main-d'oeuvre par unité peuvent également être moins élevés en raison d'économies d'échelle ou d'une productivité plus grande. Le Tribunal a demandé aux experts-conseils Price Waterhouse d'évaluer le coût moyen par unité de production au Canada et aux États-Unis pour la culture et le conditionnement des huit principaux fruits et légumes.

Même si le coût moyen par unité de production offre une approche intégrée à l'analyse de la compétitivité, il possède ses limites. Tout d'abord, même si les coûts de production et de conditionnement étaient plus élevés ici qu'aux États-Unis, le Canada pourrait quand même être concurrentiel sur son propre marché si les effets combinés des frais de transport des États-Unis au Canada et des tarifs douaniers canadiens suffisaient à contrebalancer tout écart inférieur des coûts de conditionnement ou de production ou des deux aux États-Unis.

Le graphique 9.1 donne une illustration hypothétique de l'«établissement des prix en fonction du tarif» et établit de quelle façon les frais de transport et les tarifs douaniers peuvent compenser les coûts de production et de conditionnement potentiellement plus élevés au Canada, aboutissant à un prix concurrentiel des produits canadiens sur le marché national. En d'autres termes, le montant des frais de transport et des tarifs douaniers que doivent payer les conditionneurs américains détermine le montant par lequel les coûts des conditionneurs canadiens peuvent dépasser ceux de leurs concurrents américains pour demeurer concurrentiels au niveau des coûts. Dans ce graphique, les coûts de matière première correspondent au coût total d'obtention et de préparation du produit au conditionnement. Les coûts de conditionnement visent les fournitures, la main-d'oeuvre et les frais de gestion.

GRAPHIQUE 9.1

ÉTABLISSEMENT DES PRIX EN FONCTION DU TARIF: CANADA ET ÉTATS-UNIS
CONDITIONNEURS DE FRUITS ET LÉGUMES
VENTES SUR LE MARCHÉ CANADIEN
(CAN $ l'unité)

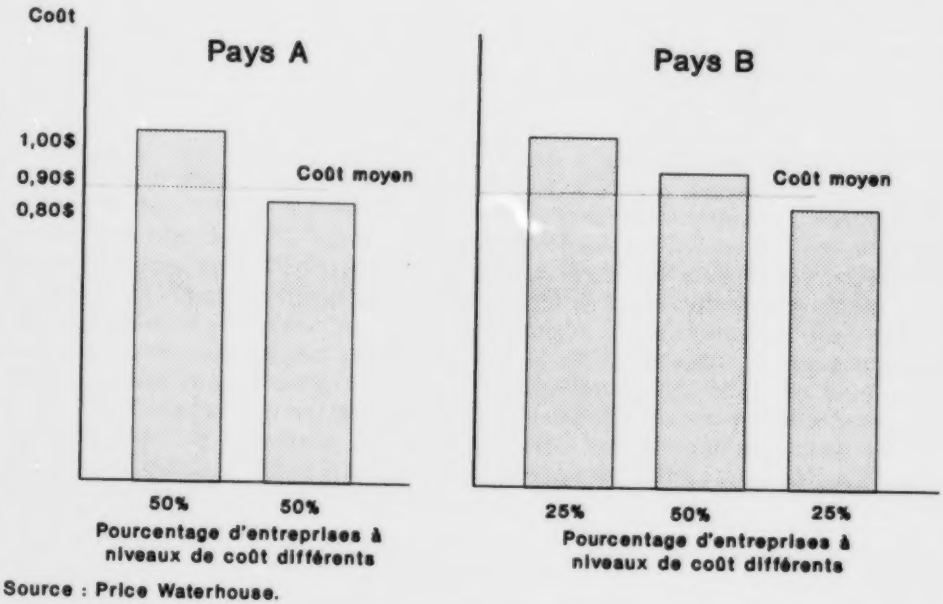


La représentation des coûts au graphique suppose que les coûts de production des conditionneurs sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Par contre, la représentation aurait pu supposer ici que les coûts sont plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Dans ce dernier cas, les conditionneurs devraient décider quel prix fixer pour maximiser la combinaison souhaitée de bénéfices supérieurs et d'un volume accru de ventes. Ils devraient également pouvoir envisager les possibilités d'exporter sur le marché américain.

Une autre limite du coût moyen par unité de production est que les coûts moyens ne font pas ressortir les profils de coût des entreprises individuelles de l'industrie. Ce concept est illustré au graphique 9.2. Il est possible que chaque pays (A et B) ait un coût moyen identique pour l'industrie (c.-à-d., 90 ¢), mais que les profils de coût soient très différents entre entreprises individuelles. Les différences de profil dans les deux pays signifient que si le prix concurrentiel est de 90 ¢, 50 p. 100 seulement des entreprises du pays A seront concurrentielles, tandis que 75 p. 100 des entreprises du pays B le seront.

GRAPHIQUE 9.2

PROFIL DE COÛT DANS UN SECTEUR INDUSTRIEL



Source : Price Waterhouse.

Une troisième limite est que si la stratégie de concurrence d'une industrie est de procéder par différenciation de marché ou de produit ou d'insister sur un créneau de marché, en pareil cas, l'utilisation du coût moyen par unité de production pour évaluer le succès de la stratégie pourrait porter à confusion. Si les produits ne sont pas vraiment comparables, il est possible que le succès de cette stratégie ne dépende pas de coûts moins élevés. Dans le cas de produits agricoles relativement normalisés, par contre, ce type de stratégie pourrait être difficile à appliquer.

3. Productivité

La productivité des facteurs est la portion de la production totale due à chaque facteur d'intrant, par exemple, la main-d'oeuvre, la machinerie et la terre. Bien que la productivité totale des facteurs soit la mesure préférée, le manque des renseignements statistiques officiels nécessaires pour les industries des fruits et légumes (et la plupart des autres) empêche l'utilisation de cette mesure, qui aurait fourni des évaluations de la contribution relative de chaque facteur d'intrant à la productivité globale. En guise de remplacement de la productivité totale des facteurs, il est fréquent de mesurer et de comparer (particulièrement dans des industries où les méthodes de production sont analogues) la productivité d'un seul facteur, par exemple, la main-d'oeuvre ou la terre.

Deux mesures de la productivité sont fréquemment utilisées dans le domaine des fruits et légumes. Chez les producteurs, le rendement l'acre ou l'hectare permet de mesurer la productivité de la combinaison sol, climat, engrais, pesticides, main-d'oeuvre, techniques de récolte, etc. Les rendements moyens de production des 13 principales cultures fruitières et légumières sont indiqués au tableau 9.1. Ces rendements donnent

une mesure moyenne par culture sur une période de cinq ans. Ce sont, en outre, des moyennes des divers rendements des cultures destinées aux marchés du frais et du conditionné. À titre d'exemple, on laisse habituellement grossir davantage (et devenir plus lourde) la carotte de conditionnement que celle destinée au marché du frais. En conséquence, le rendement l'acre ou l'hectare dépendra de la question de savoir si la culture vise d'abord le marché du frais ou celui du conditionnement.

Les rendements moyens à la production sont généralement plus élevés aux États-Unis qu'au Canada, mais il existe plusieurs exceptions. Même si le personnel du Tribunal n'a pas entrepris de recherche poussée sur les causes des différences de rendement, les explications les plus fréquemment fournies sur les causes des rendements plus élevés aux États-Unis étaient la longueur supplémentaire de la saison de croissance et les variations moindres dans la température et la qualité du sol. Un mûrissement uniforme dans l'ensemble d'une région de production rend plus facile la planification efficace de la récolte. Si la saison de croissance est plus longue, les producteurs peuvent fournir leurs produits aux conditionneurs sur une plus longue période, d'où des économies d'échelle pour ces derniers. D'après les témoignages reçus par le Tribunal, il existe des variations importantes des rendements de production entre producteurs au Canada. Les meilleurs producteurs canadiens obtiennent habituellement des rendements supérieurs aux moyennes américaines et, dans certaines régions, égaux aux rendements maximaux aux États-Unis.

Tableau 9.1

RENDEMENTS À LA PRODUCTION DES FRUITS ET LÉGUMES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

(en tonnes l'acre, moyenne 1985 à 1989)

a) Légumes évalués par Price Waterhouse

	Pomme de terre	Tomate (fraîche)	Tomate (cond.)	Maïs (cond.)	Pois (cond.)	Haricots (cond.)
Atlantique	11,7					
Québec	8,8			4,5	1,5	2,7
Ontario	8,6	8,4	17,5	4,6	1,5	2,6
Prairies	9,5					
Colombie-Britannique						2,7
Wisconsin				4,7	1,3	2,8
Californie		12,4	27,2			
Ohio		8,6	21,2			
Washington	24,4					
Maine	12,4					
Dakota du Nord	6,8					

b) Légumes évalués par le personnel du Tribunal

	Champignon*	Carotte	Oignon	Laitue
Québec		10,6	11,9	8,3
Ontario	3,7	21,1	15,0	
Colombie-Britannique	3,5			
Californie		16,9		14,4
New York			12,2	9,0
Michigan		11,7	12,6	
Pennsylvanie	4,7			

c) Fruits évalués par Price Waterhouse

	Pomme	Pêche	Poire
Québec	5,9		
Ontario	6,6	5,1	5,3
Colombie-Britannique	9,6		5,4**
Californie		12,4	12,4
Washington	12,8		13,3
New York	6,9		
Caroline du Sud		3,8	

* Lb le pied carré.
** Moyenne reposant sur moins de cinq ans.

Source : Price Waterhouse et Statistique Canada.

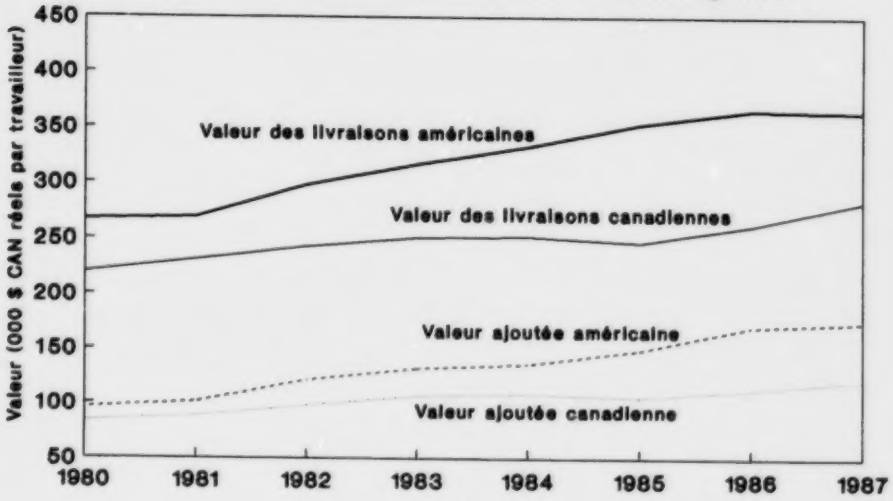
Un deuxième moyen de mesurer la productivité, le plus fréquemment utilisé dans le secteur du conditionnement, est le rendement par travailleur, c'est-à-dire la productivité du travail. Ce facteur mesure la capacité d'une industrie de combiner équipement, technologie et main-d'oeuvre qualifiée pour réaliser un produit. La productivité du travail se mesure habituellement en production nominale ou réelle (c.-à-d., après élimination des effets des changements de prix) par travailleur. Dans les études de cas préparées par Price Waterhouse pour le compte du Tribunal, la productivité du travail au Canada et aux États-Unis a été établie estimativement comme correspondant à la valeur des envois par travailleur et à la valeur ajoutée (valeur des envois moins valeur de l'ensemble des intrants) par travailleur. Les données proviennent du Recensement des manufactures et existent jusqu'en 1987.

Pour l'industrie des conserves de fruits et légumes, la productivité semblait constamment moindre au Canada qu'aux États-Unis de 1980 à 1987 (graphique 9.3). La différence de niveau de productivité en 1987 était de 28 p. 100 pour les livraisons par travailleur et de 43 p. 100 pour la valeur ajoutée par travailleur.

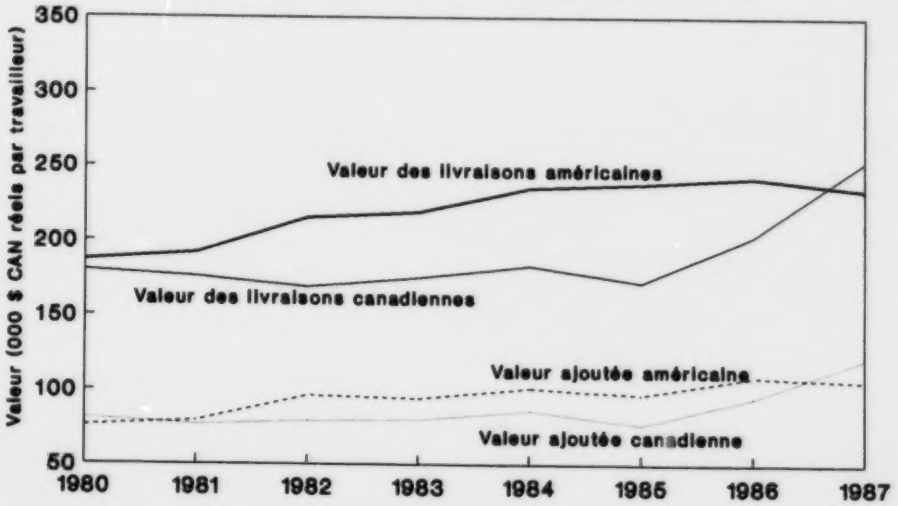
Une analyse comparable des conditionneurs de fruits et légumes surgelés montre que le niveau de productivité au Canada était supérieur à celui des États-Unis en 1987, après avoir été inférieur de 1980 à 1986 (graphique 9.3). En 1987, la productivité au Canada était 8 p. 100 plus élevée, en se basant sur l'évaluation des livraisons par travailleur, et de 14 p. 100 plus élevée, en retenant l'estimation de la valeur ajoutée par travailleur.

GRAPHIQUE 9.3
VALEUR DES LIVRAISONS ET VALEUR AJOUTÉE PAR TRAVAILLEUR
($ CAN 1990 par travailleur)

Conserveries et confiseries de fruits et légumes



Conserveries de fruits et légumes surgelés



Source : Price Waterhouse.

La productivité du travail peut être combinée au total des coûts de main-d'oeuvre pour donner les coûts de main-d'oeuvre par unité de production. Dans le cas de l'industrie des conserves de fruits et légumes en 1987 (dernière année de données du recensement sur les salaires et la productivité), même si les taux de rémunération étaient moins élevés au Canada qu'aux États-Unis, le niveau moindre de productivité du travail au Canada a plus qu'éliminé l'avantage du Canada sur le plan des coûts salariaux, aboutissant à des coûts plus élevés de main-d'oeuvre par unité de production au Canada. En 1987, les salaires comme pourcentage de la valeur des livraisons se situait à 9 p. 100 au Canada et à 7 p. 100 aux États-Unis (graphique 9.4).

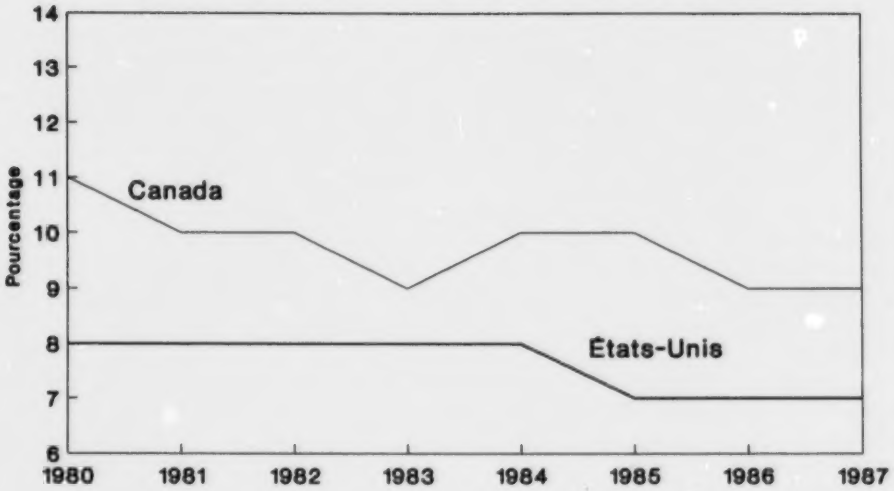
Chez les conditionneurs de fruits et légumes surgelés, en 1987, les taux de rémunération moindre et les niveaux plus élevés de productivité au Canada se sont combinés pour donner des coûts de main-d'oeuvre par unité de production moindres qu'aux États-Unis. Les salaires comme pourcentage de la valeur des livraisons étaient de 8 p. 100 au Canada et de 9 p. 100 aux États-Unis (graphique 9.4).

Il n'est pas possible de préparer une projection des évaluations de productivité et des coûts par unité de main-d'oeuvre de 1987 à 1990 en raison du manque de données officielles pour cette période. Par contre, dans le mémoire de la COCPM *et al.*, on mentionnait que les discussions avec les conditionneurs indiquaient des coûts de main-d'oeuvre par unité de production plus élevés qu'aux États-Unis, ce qui suppose que la productivité des intrants, y compris du travail, est moindre. Cela indiquerait qu'il n'y a pas de changement dans la tendance des coûts unitaires de main-d'oeuvre des conserveries, mais un renversement possible par rapport à la situation de coûts moins élevés de 1987, dans le secteur du conditionnement des produits surgelés. Les données sur les taux de rémunération dans l'industrie du conditionnement (chapitre VIII) laissaient voir que les salaires canadiens en dollars américains ont dépassé les salaires aux États-Unis depuis 1987 et que la marge continue à augmenter. D'après les évaluations, au début de 1991, le coût total de la rémunération horaire, corrigée en fonction du taux de change, est de 3 p. 100 plus élevée au Canada qu'aux États-Unis.

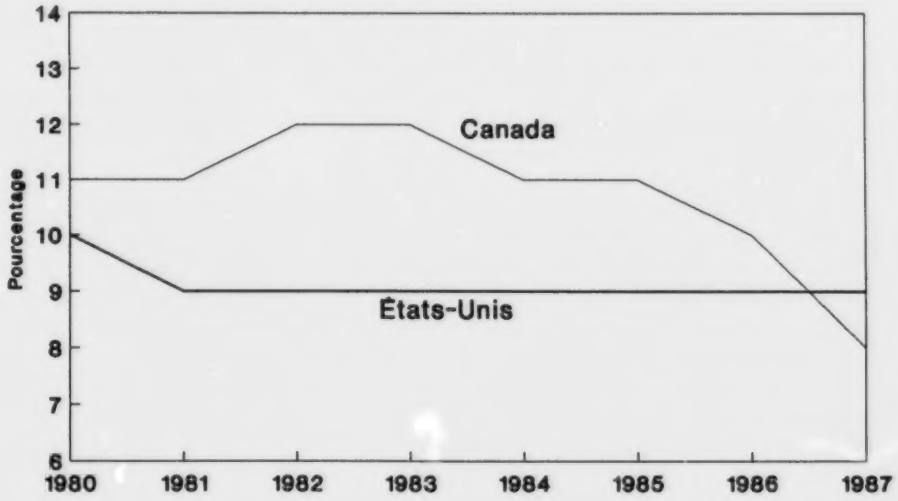
GRAPHIQUE 9.4

SALAIRES COMME POURCENTAGE DE LA VALEUR DES LIVRAISONS

Conserveries et confiseries de fruits et de légumes



Conserveries de fruits et de légumes surgelés



Source : Price Waterhouse.

4. Évaluation de la compétitivité au niveau des prix

a) Producteurs

Les données au tableau 9.2 indiquent le coût moyen de production l'acre, le rendement et le coût moyen la tonne pour 6 cultures légumières dans diverses provinces et divers États en 1989. Le tableau 9.3 contient des données analogues à l'égard de 5 cultures fruitières en 1989. Les données sur le coût moyen de production l'acre sont généralement conformes aux conclusions formulées au chapitre VIII et selon lesquelles le total des coûts de production des producteurs est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, surtout en raison des différences de coût des pesticides, du combustible et des taux d'intérêt. Dans certains États, où les coûts l'acre sont plus élevés (p. ex., pomme de terre dans l'État du Washington et le Maine, et poire dans l'État du Washington), les coûts plus élevés sont souvent compensés par de meilleurs rendements, de sorte que le coût moyen la tonne est habituellement moins élevé aux États-Unis. Les données de rendement des deux tableaux à l'égard des 11 cultures en 1989 sont également conformes aux observations formulées à la section du présent chapitre consacrée à la productivité : les rendements sont généralement plus élevés aux États-Unis qu'au Canada.

Les évaluations du coût moyen par unité de production sont obtenues en divisant le coût moyen de production l'acre par le rendement l'acre. On attribue ainsi le coût total de production d'une récolte à l'importance de la récolte. Pour certaines régions géographiques, le calcul du coût moyen la tonne modifie la situation relative de la région sur le plan des coûts. Tel qu'illustré au tableau 9.2, l'État du Washington passe du coût moyen de production le plus élevé pour la pomme de terre au coût moyen le plus faible par tonne de production. Au tableau 9.3, le classement de cet État pour la production de la pomme est inversé de la même façon. Dans d'autres régions, par exemple, le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard, par contre, le classement relatif pour la production de la pomme de terre reste virtuellement le même.

Les différences de coût moyen la tonne ne signifient pas nécessairement que les producteurs dont les coûts sont les plus élevés ne sont pas concurrentiels, particulièrement sur leur propre marché. Les négociations entre les producteurs et les conditionneurs pour établir les prix de la matière première de conditionnement tiennent normalement compte des frais de transport et des tarifs douaniers du produit fini à partir de l'usine concurrente la plus proche. Les évaluations du coût moyen la tonne de production aux États-Unis doivent donc être corrigées à la hausse pour rendre compte des frais de transport et des tarifs douaniers.

Les données du tableau 9.4 illustrent l'effet du redressement du coût moyen la tonne de production pour rendre compte des effets distincts des frais de transport et tarifaires requis pour apporter le produit conditionné américain au Canada. Ces facteurs d'ajustement ont été établis à partir des coûts pour apporter le produit conditionné américain sur le marché canadien, tels qu'établis estimativement lors des études de cas de produits préparées par Price Waterhouse. Ces ajustements ont été illustrés séparément pour permettre au lecteur d'enlever les effets des tarifs, lesquels seront éliminés d'ici 1998. Dans le cas des tomates, par exemple, le coût ajusté des tomates de conditionnement de l'Ohio, livrées en Ontario sans tarifs, serait 116 $ la tonne.

Dans l'interprétation des résultats du tableau 9.4, le Tribunal a constaté que les données rendent compte de la production de vastes régions géographiques dans une année donnée. Il faut apporter certaines marges pour rendre compte des différences dans les méthodologies statistiques sous-jacentes, les types de cultures et le degré d'importance

accordé à la production en frais et au marché du conditionné. En comparant le coût ajusté par tonne dans deux régions concurrentes, si la différence de coût était inférieure à 10 p. 100, les coûts des cultures étaient réputés analogues.

Après ajustement pour les frais de transport et tarifaires, les producteurs canadiens, en 1989, avaient des coûts moyens similaires ou inférieurs pour 7 des 9 récoltes comparées, tel qu'illustré au tableau 9.4. Les comparaisons de coûts favorables pour les producteurs canadiens comprenaient tous les produits légumiers et les pommes. Toutefois, les coûts de production canadienne pour les pêches et les poires étaient beaucoup plus élevés que ceux des États-Unis, même après ajustement pour le transport et les tarifs.

Les comparaisons à l'égard des pois, des haricots, du maïs et de la tomate (tableau 9.4) correspondent au mémoire de la COCPM présenté au Tribunal à l'audience de septembre. Dans son mémoire, la COCPM affirmait que le coût des pois, des haricots, du maïs et de la tomate chez les conditionneurs de l'Ontario était «concurrentiel» avec le coût des concurrents américains les plus proches.

À long terme, les producteurs canadiens doivent porter leurs coûts à la baisse au moins aussi rapidement que les tarifs s'ils veulent maintenir ou améliorer leur compétitivité vis-à-vis leurs homologues américains. Les réductions de coûts requises, cependant, dépendront de l'importance des changements coïncidents dans d'autres éléments, tels les coûts de transport, les technologies de la production et le taux de change canadien. Le défi à la compétitivité inclut aussi le fait de reconnaître que nos compétiteurs sont vivement intéressés à améliorer leur concurrence.

Tableau 9.2

COÛT MOYEN LA TONNE : PRODUCTEURS DE LÉGUMES, 1989
CANADA ET ÉTATS-UNIS

($ CAN)

	Coût moyen de production ($/acre)	Rendement (tonne/acre)	Coût moyen* ($/tonne)
Pomme de terre - conditionnement			
Ontario	1 303	10,8	121
Maine	1 735	14,5	120
Nouveau-Brunswick	1 129	10,9	104
Washington	1 867	27,2	69
Pomme de terre - consommation			
Ontario	1 051	7,7	136
Maine	1 803	13,5	134
Île-du-Prince-Édouard	1 548	11,6	133
Québec	1 133	9,3	122
Dakota du Nord	765	7,0	109
Alberta	937	10,0	94
Tomate - conditionnement**			
Ontario	2 031	18,0	113
Ohio	1 966	20,0	98
Californie	1 760	28,0	63
Pois - conditionnement			
Ontario	499	1,3	384
Québec	552	1,5	368
Wisconsin	456	1,4	326
Haricots jaunes et verts - conditionnement			
Wisconsin	674	3,2	211
Ontario	498	2,5	199
Québec	690	3,8	182
Maïs doux - conditionnement			
Québec	484	4,4	110
Ontario	359	4,6	78
Wisconsin	405	5,4	75

* Coûts à la ferme (n'incluent pas les frais tarifaires ou de transport).
** Ces coûts, et surtout les récoltes, incluent des tomates destinées pour mise en conserve (entières), les jus et les pâtes, qui peuvent varier de région en région. Le prix des pâtes est généralement inférieur aux prix des tomates entières en conserve.

Source : Price Waterhouse, tableaux sur les marchandises de base.

Tableau 9.3

COÛT MOYEN LA TONNE : PRODUCTEURS DE FRUITS, 1989
CANADA ET ÉTATS-UNIS

($ CAN)

	Coût moyen de production ($/acre)	Rendement (tonne/acre)	Coût moyen* ($/tonne)
Pomme - consommation			
Québec	2 032	6,8	299
Nouvelle-Écosse	1 553	6,2	250
New York	1 689	8,0	211
Colombie-Britannique	2 811	13,4	210
Ontario	1 977	9,5	208
Washington	2 963	14,3	207
Pêche - conditionnement			
Ontario	3 865	6,4	604
Californie	3 261	14,3	228
Pêche - consommation			
Ontario	5 387	6,4	842
Caroline du Sud	4 081	6,9	591
Poire - conditionnement			
Ontario	2 002	3,6	556
Californie	3 259	15,4	212
Washington	3 832	18,1	212
Poire - consommation			
Ontario	1 967	3,6	546
Colombie-Britannique	3 069	11,3	272

* Coûts à la ferme (n'incluent pas les frais tarifaires ou de transport).

Source : Price Waterhouse, tableaux sur les marchandises de base.

Tableau 9.4

COMPARAISON DE COMPÉTITIVITÉ AU NIVEAU DES COÛTS DES PRODUCTEURS DE CULTURES DE CONDITIONNEMENT, 1989 CANADA ET ÉTATS-UNIS

($ CAN/tonne)

	Coût moyen	Ajustements* Pour le transport	Pour les tarifs	Coût ajusté
Pomme de terre				
Nouveau-Brunswick	104	0	0	104
Maine	120	10	10	140
Tomate				
Ontario	113	0	0	113
Ohio	98	18	11	127
Pois				
Ontario	384	0	0	384
Wisconsin	326	34	37	397
Haricots				
Québec	182	0	0	182
Wisconsin	211	25	13	249
Maïs				
Ontario	78	0	0	78
Wisconsin	75	6	8	89
Pomme				
Colombie-Britannique	224	0	0	224
Washington	201	25	17	243
Ontario	208	0	0	208
New York	211	25	17	253
Pêche				
Ontario	604	0	0	604
Californie	228	36	20	284
Poire				
Ontario	556	0	0	556
Washington	212	34	19	265

* Les facteurs d'ajustement donnent une approximation de l'effet des frais de transport et des tarifs douaniers sur le coût f.-à-b. des produits américains conditionnés et livrés dans la province canadienne concurrente, d'après les données fournies par Price Waterhouse.

Source : Price Waterhouse, tableaux sur les marchandises de base, et le Tribunal.

b) Conditionneurs

Le tableau 9.5 illustre une estimation du prix livré au Canada pour certains fruits et légumes conditionnés. Ces évaluations ont été préparées par Price Waterhouse dans le cadre des études de cas commandées par le Tribunal. On donne les évaluations de 11 produits conditionnés, à partir de 6 des 8 marchandises étudiées. (Voir à l'annexe C l'analyse du mécanisme utilisé pour choisir les marchandises et les régions géographiques.) Leurs rapports n'englobaient pas l'évaluation précise des coûts de la pêche et de la poire de conditionnement, car les données disponibles ne touchaient qu'un conditionneur.

D'après la comparaison, au tableau 9.5, du prix estimatif livré au Canada des marchandises produites dans les deux pays, le prix est moins élevé dans 6 des 11 cas, et l'avantage canadien à l'égard de ces produits varie de 5 p. 100 à 30 p. 100. D'après ces évaluations, le Canada a un avantage sur le plan des coûts dans la production des haricots en conserve et surgelés, des croustilles[1], des frites surgelées, du jus de pomme et de la compote de pomme. De plus, le prix canadien de la purée de tomate est de moins de 2,5 p. 100 plus élevé que le prix américain, ce qui laisse supposer une compétitivité équivalente. Pour les 4 produits qui restent, le prix canadien est de 5 p. 100 à 10 p. 100 plus élevé que le prix américain.

---

1. Même si les conditionneurs canadiens semblent bénéficier d'un avantage au niveau du coût dans le cas de la croustille, l'industrie nationale a peut-être des frais de commercialisation plus élevés que les conditionneurs américains présents sur le marché canadien. Les conditionneurs canadiens offrent des services de mise en marché à une vaste gamme de magasins et d'emplacements, tandis que les conditionneurs américains tendent à se concentrer sur les supermarchés des grandes villes.

Tableau 9.5

COMPARAISON* DES PRIX LIVRÉS AU CANADA POUR CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

($ CAN)

	Canada	États-Unis	Avantage de coût au Canada %	Avantage de coût aux États-Unis %
Conditionnement non surgelé				
Pois en conserve (24 boîtes de 14 oz)	12,30	11,26		8,5
Haricots en conserve (24 boîtes de 14 oz)	9,18	9,65	5,1	
Maïs en conserve (24 boîtes de 14 oz)	10,80	9,72		10,0
Croustilles (sac de 200 g)	0,64	0,69	7,8	
Purée de tomate (la livre)	0,44	0,43		2,3
Jus de pomme (12 boîtes de 48 oz)	9,70	11,13	14,7	
Compote de pomme (24 boîtes de 14 oz)	11,20	11,92	6,4	
Conditionnement en surgelé				
Pois surgelés (12 paquets de 1 kg)	14,54	13,83		4,9
Haricots surgelés (12 paquets de 1 kg)	12,29	14,83	20,7	
Maïs surgelé (12 paquets de 1 kg)	12,89	12,21		5,3
Frites surgelées (6 sacs de 5 lb)	8,87	11,50	29,7	

* Prix américains (y compris les frais tarifaires et de transport vers le Canada) comparés aux prix canadiens.

Source : Price Waterhouse, tableaux sur les marchandises de base.

c) Aperçu des parts de marché

Un indicateur important de la compétitivité est la part prise par les producteurs canadiens du marché national ou la part de marché des marchandises. Cet indicateur utilise les totaux de l'industrie pour chaque marchandise, plutôt que les données d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises vendant cette marchandise en particulier. Les indicateurs de parts connexes englobent les importations et les exportations comme pourcentage de la production intérieure. En règle générale, si un produit est concurrentiel, sa part de marché doit augmenter ou, du moins, demeurer constante, tandis que si un produit ne l'est pas, sa part de marché doit décliner.

Le tableau 9.6 (pour le marché du frais) et le tableau 9.7 (pour le conditionnement) présentent les données sur les trois facteurs qui précèdent à l'égard des principaux produits légumiers et fruitiers à l'étude. Les taux de croissance de la consommation *per capita* et de la production y sont également indiqués. Une évaluation de ces mesures pour l'ensemble des légumes et l'ensemble des fruits est aussi incluse.

D'après les données sur les légumes frais, la production légumière canadienne dans les années 1980 était concurrentielle. Malgré la croissance lente (1,9 p. 100) de la consommation au cours de la décennie, la production a crû de 5,5 p. 100 pendant cette période. Cette croissance de la production a servi à favoriser l'expansion des exportations et à répondre à la croissance du marché national. La part des producteurs sur le marché national est restée la même dans la première et la seconde moitié de la décennie, soit 75 p. 100.

Les données relatives aux fruits frais laissent voir une certaine perte de compétitivité dans les années 1980. La consommation *per capita* a diminué de 1,8 p. 100, tandis que la production nationale baissait de 5,3 p. 100. Les importations ont augmenté de façon marquée pour combler l'écart entre la consommation et la production. Les exportations en tant que part de la production n'ont que faiblement diminué pendant la décennie. La part des producteurs du marché national a diminué de 4 points de pourcentage durant la décennie.

Tableau 9.6

STATISTIQUE DU MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

	Consommation *per capita*	Production	Importations en % de la production		Exportations en % de la production		Part des producteurs canadiens du marché national	
	% de changement*	% de changement*	1980-1984	1985-1988	1980-1984	1985-1988	1980-1984	1985-1988
Légumes								
Pomme de terre	1,6	4,5	8	9	18	18	91	89
Champignon(1)	36,4	47,0	7	11	1	2	93	90
Tomate	(2,3)	22,0	220	170	1	3	31	36
Maïs	18,7	23,6	32	30	0	0	76	77
Carotte	0,0	(3,2)	25	32	24	24	75	70
Laitue	0,0	14,3	473	420	10	8	16	18
Haricots(2)	0,0	1,3	95	123	0	15	51	44
Total légumes	1,9	5,5	27	28	17	17	75	74
Fruits								
Pomme	(3,2)	(7,3)	35	43	24	23	69	64
Pêche	(9,1)	15,0	80	53	0	1	55	65
Poire	15,0	(7,5)	146	216	4	2	40	31
Total fruits	(1,8)	(5,3)	46	55	20	19	64	60

* Changement (pourcentage) entre la moyenne de 1980-1984 et celle de 1985-1988.
(1) Les moyennes sont de 1985 à 1989.
(2) Les exportations de haricots frais visent 1988 uniquement.

Source : Profil des fruits et légumes frais, le Tribunal.

Les données du tableau 9.7 laissent voir que les légumes de conditionnement étaient concurrentiels au cours des années 1980. La production a augmenté de 12,5 p. 100 comparativement à une croissance de 1,3 p. 100 de la consommation *per capita*. La forte croissance de la production a abouti à une baisse des importations en tant que part de la production et à une hausse des exportations sous le même indicateur. La part globale des producteurs sur le marché canadien a augmenté de façon marginale au cours de la décennie.

Dans les année 1980, la consommation *per capita* des fruits de conditionnement (surtout pour les jus) a augmenté de 13,9 p. 100, soit plus du double du taux de croissance de la production. Tandis que les importations en tant que part de la production augmentaient rapidement, les exportations, sous le même indicateur, connaissaient également une hausse. En définitive, la part des producteurs sur le marché national des fruits de conditionnement a diminué de 6 points de pourcentage pendant la décennie.

Tableau 9.7

STATISTIQUE DU MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES DE CONDITIONNEMENT

	Consommation *per capita*	Production	Importations en % de la production		Exportations en % de la production		Part des producteurs canadiens du marché national	
	% de changement*	% de changement*	1980-1984	1985-1988	1980-1984	1985-1988	1980-1984	1985-1988
Légumes								
Pomme de terre	3,5	17,9	2	3	10	19	97	96
Champignon(1)	(5,6)	17,2	311	247	2	6	24	28
Tomate	(0,7)	10,2	54	46	1	2	65	68
Maïs	0,0	0,4	4	4	26	23	95	96
Carotte(2)	38,9	36,3	13	15	0	0	89	87
Pois verts	(16,0)	(13,4)	4	6	11	12	96	93
Haricots	(13,3)	(6,9)	5	3	7	13	95	96
Total légumes	1,3	12,5	18	15	9	14	84	85
Fruits								
Pomme	16,3	7,4	94	119	9	11	49	43
Pêche(3)	0,0	47,0	496	337	0	8	17	23
Poire	(14,3)	(35,2)	72	141	1	1	58	41
Total fruits	13,9	6,2	102	127	8	11	47	41

* Changement (pourcentage) entre la moyenne 1980-1984 et celle de 1985-1988.
(1) Les moyennes visent 1985 à 1989.
(2) Les exportations de carotte rendent compte de la moyenne de 1985 à 1987.
(3) Les exportations de pêche ne visent que 1988.

Source : Profil des fruits et légumes frais, le Tribunal.

d) Part de marché par marchandise

Des données actuelles sur les parts des marchés des produits conditionnés et qui seraient utilisables pour mesurer la compétitivité ne sont pas disponibles. Par contre, il

est possible de mesurer indirectement la compétitivité des produits conditionnés à l'aide des données sur les parts de marché des marchandises qui figurent au tableau 9.7 à l'égard des fruits et légumes destinés aux conditionneurs. Les données du tableau 9.7 sur les fruits et légumes de conditionnement appuient généralement l'évaluation de compétitivité d'après le coût moyen par unité de production. Les producteurs de pomme de terre conservent une forte part du marché national et ont augmenté leurs exportations en tant que part de la production; les producteurs de tomate ont augmenté leur part du marché national, d'où une perte aux importations en tant que part de la production; les producteurs de haricots et de maïs ont augmenté légèrement leur part du marché canadien; les producteurs de poire ont perdu une certaine part du marché.

Par ailleurs, les données de part du marché de la pomme et de la pêche de conditionnement n'appuient pas directement la conclusion sur la compétitivité d'après le coût par unité de production en conditionné. En examinant plus attentivement les données sur les parts du marché, on constate que la culture de la pomme au Canada est bel et bien concurrentielle par rapport aux États-Unis. La part du marché canadien de la pomme en 1987 et en 1988 est l'indice d'une industrie concurrentielle, qui a pu se rétablir d'une perte importante de part du marché en raison d'une mauvaise récolte en 1986 (entraînant une baisse de la part moyenne du marché de 1985 à 1988, dans les tableaux 9.6 et 9.7). Par contre, l'augmentation de la part du marché de la pêche, bien que de faible niveau, tandis que les coûts moyens de production sont beaucoup plus élevés au Canada qu'aux États-Unis (même après prise en compte des frais de transport et des tarifs douaniers canadiens), est peut-être l'indice que la fragilité de la pêche, particulièrement dans le transport, limite la compétitivité des importations.

5. Défis à la compétitivité de l'industrie nationale

a) Coûts plus élevés issus de l'économie canadienne

L'analyse des coûts de production des producteurs et des conditionneurs effectuée au chapitre VIII faisait ressortir que les coûts des principales composantes de la production sont généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Certains de ces coûts plus élevés découlent de l'économie nationale en général et ne sont pas spécifiques à l'industrie canadienne des fruits et légumes. Parmi les principaux exemples, mentionnons la hausse des taux de rémunération et des coûts d'emballage. Si les hausses de coût de ces importantes composantes de la production augmentent plus rapidement qu'aux États-Unis, l'industrie nationale pourrait devenir moins concurrentielle. Les employeurs peuvent éviter de payer des taux salariaux plus élevés en ayant recours à des travailleurs moins bien rémunérés, mais cette façon de procéder pourrait aboutir à une baisse de la productivité du travail.

b) Coûts plus élevés imposés par le gouvernement

L'analyse des coûts de production menée au chapitre VIII laissait également ressortir que les coûts des pesticides et du combustible et les frais d'intérêt sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. La disponibilité des pesticides dépend surtout de la politique gouvernementale et, en retour, cette disponibilité a une influence sur les prix de la gamme de pesticides offerts. Le manque de disponibilité de certains pesticides au Canada peut entraîner une baisse du rendement des cultures par rapport aux produits américains cultivés à l'aide de ces pesticides. Les coûts de combustible au Canada comportent une composante de taxe plus élevée qu'aux États-Unis. Bien qu'une partie de la taxe soit remise par le gouvernement aux producteurs, le coût net des producteurs est nettement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Les frais d'intérêt au cours des

années 1980 étaient généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, l'écart de taux préférentiel donnant en moyenne 1,25 point de pourcentage en faveur du taux américain. Chez un producteur moyennement endetté, cette différence de taux d'intérêt lui coûte environ 1 250 $ par an. Les conditionneurs doivent également s'accommoder de frais d'intérêt plus élevés que leurs concurrents américains.

c) Insistance insuffisante sur la productivité

Lors de la précédente analyse de la productivité au cours du présent chapitre, indiquait que la productivité du producteur (rendement l'acre) et celle du conditionneur (rendement par travailleur) sont généralement moins élevées au Canada qu'aux États-Unis. La productivité moindre des terres est due en partie à la saison de croissance plus courte et aux plus grandes variations de température, ainsi qu'à la qualité des terrains. Malgré ces contraintes, nombre de producteurs peuvent atteindre ou dépasser les rendements obtenus dans les États voisins, en améliorant les techniques de production et en modernisant la machinerie et l'équipement.

La productivité du travail dans l'industrie de la conserve a traîné derrière celle de l'industrie américaine, d'après les données annuelles officielles les plus récentes. Par ailleurs, la productivité dans l'industrie des fruits et légumes surgelés a dépassé celle des États-Unis. Les observateurs de l'industrie ont mentionné au Tribunal que le bon rendement en matière de productivité dans l'industrie des fruits et légumes surgelés était surtout due à des investissements décisifs dans des usines et technologies modernes.

La productivité est un élément essentiel de la compétitivité. C'est le lien entre le coût de production et le coût par unité de production. Plus le niveau de productivité est élevé, plus le coût par unité de production est faible. Pour relever la productivité, il faut investir dans du nouveau matériel, des technologies et techniques de gestion modernes et des travailleurs qualifiés.

d) Manque d'orientation «exportation»

Bien que le Tribunal ait eu des entretiens avec de nombreux producteurs et conditionneurs fortement orientés vers l'exportation, en règle générale, l'industrie vise surtout à servir le marché national. Les données sur les marchandises publiées par Statistique Canada confirment cette impression (voir tableaux 9.6 et 9.7). Les raisons invoquées pour ce manque d'orientation «exportation» chez les producteurs incluent : le fait que la récolte canadienne est tardive comparativement à celle des États-Unis; l'incapacité de réunir une quantité minimum de fruits et légumes canadiens suffisante pour convaincre les grands acheteurs américains de l'acquérir; ainsi que le taux de change «élevé». Parmi les raisons invoquées pour le manque d'orientation «exportation» chez les conditionneurs, mentionnons : le manque de compétitivité au niveau des coûts en raison du taux de change; les frais importants de commercialisation à l'extérieur du Canada; et l'absence de mandat des multinationales pour exporter vers certains pays.

Par l'augmentation des exportations et le maintien de la part du marché national, on parviendrait à relever les niveaux de production. Pour les producteurs et les conditionneurs, un niveau de production plus élevé offrirait la possibilité de meilleures économies d'échelle, d'une plus grande productivité et de coûts moins élevés par unité de production.

e) Faiblesse des stratégies de commercialisation

Le chapitre V a examiné des évaluations indépendantes menées récemment sur les stratégies de commercialisation des producteurs. Ces études ont permis de dégager plusieurs caractéristiques d'une commercialisation réussie : produits cultivés pour un marché précis; renseignements opportuns et immédiatement disponibles sur les exigences du marché; prix et livraison du produit visant à adapter l'offre à la demande; centralisation des ventes, avec sollicitation directe minimale des producteurs; encouragement des producteurs à la coopération pour relever leur compétitivité.

Par contre, les témoignages entendus au cours des audiences et les renseignements glanés dans les visites ont indiqué au Tribunal que ces stratégies importantes de commercialisation sont faibles ou absentes dans nombre de secteurs de l'industrie nationale.

f) Déclin de la protection de l'industrie nationale

La baisse des tarifs douaniers dans le cadre de l'ACCEU réduit la protection offerte à l'industrie nationale du conditionnement (et de la production). La protection offerte par les tarifs et les frais de transport compense les coûts de production plus élevés au Canada. Toute autre baisse de la protection doit être assortie d'une baisse correspondante des coûts au Canada pour que les producteurs et conditionneurs canadiens demeurent concurrentiels par rapport aux importations américaines, au moins sur notre propre marché.

6. Histoires de succès

Au cours de l'enquête, le Tribunal a entendu parler de nombreux organismes qui connaissaient le succès à la fin des années 1980 et en 1990. Un ensemble représentatif de ces nombreuses histoires de succès est résumé ici. Le Tribunal s'est concentré sur les leçons à retirer en matière de compétitivité, plutôt que sur telle ou telle personne concernée dans l'entreprise.

Une petite entreprise de culture et d'emballage de la pomme de terre des Maritimes a doublé sa superficie de culture pour passer à 1 500 acres dans les années 1980 et elle commercialise la pomme de terre cultivée par d'autres sur 350 acres.

- Elle a obtenu des gains de productivité par l'utilisation de la technologie la plus moderne en matière d'emballage et de récolte.
- Le contrôle-qualité est assumé par un spécialiste à plein temps.
- Un nombre croissant de clients reçoivent un produit de taille uniforme.
- La différenciation du produit est obtenue par la mise au point et la promotion d'une variété spécifique.
- La commercialisation des produits est axée sur les principaux marchés, par le recours à une association professionnelle de mise en marché.

Une entreprise d'expédition a été créée il y a trois ans au Québec. Le produit est obtenu des producteurs membres et d'autres producteurs, pour former des chargements mixtes à commercialiser au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et dans diverses villes américaines.

- On utilise la technologie la plus moderne dans la production, le refroidissement et l'emballage de la laitue et du céleri.

- Le contrôle-qualité et les services de commercialisation sont fournis par des services professionnels de l'extérieur.
- Le ciblage des nouveaux marchés est sélectif; on essaie d'organiser des coentreprises avec d'autres organismes vendeurs, et on évite les marchés amplement approvisionnés.
- On favorise l'expansion de la commercialisation par la publicité locale et dans le cadre des salons du commerce et des missions commerciales.
- La mise au point de nouveaux produits est axée sur des produits à valeur ajoutée, par exemple, la laitue préemballée.

Une coopérative de serriculteurs de Colombie-Britannique classe, emballe, commercialise et vend toute une gamme de produits de serre.

- Les serriculteurs fournissent la compétence au niveau de la production et mettent l'accent sur la qualité.
- La promotion du produit fait appel à l'identité d'une marque et la commercialisation est confiée à des spécialistes.
- La coopérative fait concurrence à d'autres régions productrices, et non à ses propres membres, ce qui donne généralement un meilleur rendement aux membres.

Un conditionneur de légumes surgelés de l'Ontario connaît une croissance annuelle de plus de 10 p. 100 depuis sa création au milieu des années 1980.

- La commercialisation est diversifiée, à l'intérieur de l'Ontario, à l'aide d'étiquettes internes, privées et contrôlées.
- Les ventes à l'exportation sont une priorité et une source de croissance.
- Le contrôle serré des coûts a permis au conditionneur d'augmenter sa part de marché.

Une commission de commercialisation des produits maraîchers des Prairies agit comme comptoir unique de vente des légumes entreposables et de la moitié des légumes périssables cultivés dans la province en question.

- L'offre est constante et fiable presque toute l'année, grâce à des installations d'entreposage très perfectionnées.
- Les services de commercialisation et de vente ont été confiés à des employés spécialisés.
- La commission se dote de certaines capacités d'exportation.
- Le prix vise à être concurrentiel par rapport aux produits importés.
- Le comptoir central de vente réduit au minimum les cas individuels de prix cassés et donne habituellement un meilleur rendement aux producteurs.

Un conditionneur de pomme de terre des Prairies augmente sa production de divers produits.

- Le conditionnement fait appel à la technologie la plus moderne.
- On effectue un contrôle-qualité de la production.
- Il fait concurrence à un autre conditionneur des environs.
- Les ventes à l'exportation constituent une source de croissance.
- Il collabore avec les clients pour que les produits correspondent aux besoins.
- Il a développé avec les producteurs des liens étroits de communication.

Grâce aux audiences et à ses visites, le Tribunal a pu constater que plusieurs producteurs et conditionneurs canadiens sont compétitifs, Les principales caractéristiques des entreprises prospères incluent: des gains de productivité obtenus par des investissements proportionnés et axés vers l'efficacité; le contrôle-qualité de la production; la différenciation du produit; l'obtention de services professionnels de commercialisation; l'expansion vers des marchés d'exportation; l'instauration d'une uniformité et d'une prévisibilité dans l'offre du produit; le soutien d'une forte concurrence; et la collaboration avec les clients pour que les produits correspondent aux besoins.

CHAPITRE X

COMMERCE HORTICOLE AVEC LE MEXIQUE

Points saillants du chapitre

- Comparativement aux États-Unis, les exportations globales de fruits et légumes du Mexique vers le marché canadien sont modestes. Elles sont fortement concentrées et interviennent surtout durant la morte saison au Canada, où elles font alors concurrence aux exportations américaines.
- L'ALÉNA devrait affecter considérablement le niveau du commerce horticole des États-Unis avec le Mexique parce que les droits sont élevés dans les deux pays et que les nombreux obstacles non tarifaires font entrave au commerce bilatéral. L'ALÉNA devrait avoir un effet moindre sur le Canada car la plus grande partie des importations de fruits et légumes frais du Mexique se fait à des taux en franchise.
- Les exportations mexicaines de produits horticoles conditionnés vers le Canada augmenteront probablement, soit directement, soit par substitution à d'autres produits alimentaires conditionnés. Cependant, les frais de transport freineront l'entrée des produits conditionnés mexicains sur le marché canadien.
- À brève échéance, les exportations horticoles canadiennes vers le Mexique n'augmenteront probablement pas beaucoup. À long terme, et en fonction de la croissance du marché mexicain, les producteurs et conditionneurs canadiens pourraient être à même de saisir une plus grande part de ce marché.

1. Introduction

En juin 1990, les présidents des États-Unis et du Mexique publiaient une déclaration d'engagement mutuel à négocier un accord bilatéral de libre-échange. Six mois plus tard, en décembre 1990, le Canada était invité à se joindre aux négociations de libre-échange et le mandat était élargi à un accord global de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Le Canada a accepté cette invitation en février 1991.

En règle générale, les représentants du secteur canadien du conditionnement des aliments perçoivent le commerce avec le Mexique dans le cadre de l'ALÉNA comme l'occasion d'amener au pays des intrants à coûts moins élevés. Les producteurs de fruits et légumes ont exprimé certaines préoccupations sur la lenteur du progrès dans certaines questions liées à l'ACCEU, par exemple les pesticides, l'harmonisation, les règles d'origine et l'homologation. Ils souhaiteraient que ces questions soient réglées et traitées à l'intérieur de l'ALÉNA. De plus, à leur avis, l'ALÉNA devrait tirer parti des éléments positifs déjà présents dans l'ACCEU.

Compte tenu de la décision du gouvernement d'amorcer des négociations avec les États-Unis et le Mexique, l'objectif du présent chapitre est de fournir des renseignements sur le commerce des fruits et légumes frais et conditionnés entre les trois partenaires commerciaux, et surtout sur le commerce Canada-Mexique. Ce chapitre examine

également les effets éventuels, sur l'industrie horticole canadienne, d'une plus grande ouverture au Mexique dans le cadre de l'ALÉNA.

2. Taille des échanges bilatéraux

Le tableau 10.1 compare la taille des échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, le Canada et le Mexique et les États-Unis et le Mexique[1]. Les échanges s'expriment en fonction des importations dans chaque pays. Les importations sont, plus que les exportations, susceptibles d'illustrer précisément la circulation des échanges entre pays et, en général, les pays font habituellement preuve de plus de diligence à inscrire les importations que les exportations[2]. L'observation clé qui ressort du tableau 10.1 est que le Mexique est, pour les États-Unis, un beaucoup plus important fournisseur (par un facteur de 4) de produits horticoles que le Canada.

Les données du tableau 10.1 démontrent également que les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis dépassent de loin même les échanges bilatéraux combinés États-Unis-Mexique et Canada-Mexique. Cela est vrai globalement, et pour toutes les catégories sauf les légumes. Dans le cas des légumes, les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis sont approximativement de 3 p. 100 inférieurs à ceux entre les États-Unis et le Mexique. Globalement, le commerce bilatéral Canada-États-Unis correspond à environ 1,5 fois la taille des échanges bilatéraux États-Unis-Mexique et à environ 24 fois la taille des échanges bilatéraux Canada-Mexique.

---

1. Les données présentées au présent chapitre sont structurées conformément au Système harmonisé (SH) de classification des données commerciales. L'avantage de cette méthode est que les données de produit de six chiffres au niveau de marchandises SH sont identiques par leur définition dans les trois pays. Les chapitres pertinents du SH sont les suivants : chapitre 7 - Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires; chapitre 8 - Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons et chapitre 20 - Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes.
2. Prenons comme exemple le récent accord Canada-États-Unis dans lequel chaque pays accepte la statistique d'importation de l'autre comme sa propre statistique d'exportation.

Tableau 10.1

ÉCHANGES BILATÉRAUX DE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ET CONDITIONNÉS, 1989[3]

(000 $ CAN)

	Chapitre 7 Légumes	Chapitre 8 Fruits	Chapitre 20 Conditionnés	Total
Canada - États-Unis				
Importations canadiennes des États-Unis	721 818	701 972	270 648	1 694 438
Importations américaines du Canada	156 598	65 434	68 241	290 273
Total	878 416	767 406	338 889	1 984 711
Balance commerciale canadienne	(565 220)	(636 538)	(202 407)	(1 404 165)
Canada - Mexique				
Importations canadiennes du Mexique	41 703	29 931	6 965	78 599
Importations mexicaines du Canada	4 193	84	229	4 506
Total	45 896	30 015	7 194	83 105
Balance commerciale canadienne	(37 510)	(29 847)	(6 736)	(74 093)
États-Unis - Mexique				
Importations américaines du Mexique	818 341	267 917	150 751	1 237 009
Importations mexicaines des États-Unis	88 716	23 581	22 031	134 329
Total	907 057	291 498	172 782	1 371 338
Balance commerciale des États-Unis	(729 625)	(244 336)	(128 720)	(1 102 680)

Source : Statistique Canada, n° de cat. 65-203, Importations, commerce des marchandises (d'après le S.H.), 1989.
U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, n° de cat. FT 247, *U.S. Imports for Consumption*, 1989.
Importations du Mexique, disquette d'ordinateur fournie par Agriculture Canada au Tribunal.

3. Importations canadiennes de fruits et légumes frais et conditionnés

La présente partie commence par une comparaison des importations canadiennes, en ce qui a trait à la valeur, des 10 principales catégories de fruits et légumes frais et conditionnés que le Canada importe des États-Unis et du Mexique. Par la suite, sont examinés en détail les 10 principaux produits importés du Mexique par le Canada. Enfin, la circulation mensuelle de certaines importations canadiennes de fruits et légumes frais est examinée. Toutes les données sont pour 1989.

3. En octobre 1991, des données complètes sur les trois pays pour 1990 n'étaient pas disponibles.

a) Principales importations de fruits et légumes conditionnés et frais

Les 10 principaux produits légumiers importés sont intervenus pour 566,2 des 826,6 millions de dollars (soit 68,5 p. 100) de l'ensemble des légumes importés au Canada (tableau 10.2). Les États-Unis ont fourni 92,2 p. 100 des «10 principaux» légumes importés et environ 87,3 p. 100 de l'ensemble des légumes importés au Canada. Par contre, le Mexique est intervenu pour à peine plus de 5 p. 100 des importations légumières canadiennes et 4,6 p. 100 seulement dans le groupe des 10 produits les plus importants.

La domination américaine sur les importations fruitières canadiennes était moins prononcée que dans le cas des légumes. Les États-Unis ont fourni 57,3 p. 100 seulement des 10 fruits importés les plus importants et 61,9 p. 100 de l'ensemble des importations fruitières. Cependant, les États-Unis demeurent le principal fournisseur de 8 des marchandises figurant dans les groupes des 10 (avec plus de 50 p. 100 de la part du marché dans 7 des 10 catégories). Le Mexique a fourni 2,4 p. 100 des importations fruitières du groupe des 10 principaux et 2,6 p. 100 de l'ensemble des importations fruitières du Canada en 1989.

Tableau 10.2

COMPARAISON DES 10 PRINCIPAUX FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ET CONDITIONNÉS IMPORTÉS AU CANADA, PAR SOURCE, 1989

(millions $ CAN)

Classement	Marchandises	Toutes sources	Des É.-U.	Part %	Du Mexique	Part %
	Légumes					
1	Tomate	121,4	107,0	88,1	10,1	8,3
2	Laitue pommée	80,7	80,3	99,6	0,2	0,3
3	Pomme de terre de table	74,2	74,2	100,0	0,0	0,0
4	Poivron	57,2	41,8	73,2	7,3	12,8
5	Chou	52,8	50,8	96,3	0,9	1,7
6	Légumes, autres	38,8	32,6	83,8	3,4	8,8
7	Céleri	38,6	38,4	99,4	0,1	0,3
8	Oignon et oignon vert	36,7	31,9	87,1	3,6	9,8
9	Chou-fleur/brocoli	33,8	33,4	98,8	0,2	0,6
10	Laitue, autre	32,0	31,7	99,2	0,2	0,7
	10 légumes principaux	566,2	522,2	92,2	26,1	4,6
	Tous les légumes	826,6	721,8	87,3	41,7	5,0
	Fruits					
1	Raisin	185,3	127,5	68,8	2,2	1,2
2	Banane et plantain	152,1	0,4	0,2	7,9	5,2
3	Orange	116,0	102,2	88,1	0,1	0,1
4	Pomme	74,5	50,5	68,7	0,0	0,0
5	Melon	72,3	59,2	81,9	8,9	12,3
6	Mandarine, etc.	68,4	8,8	12,9	0,1	0,2
7	Pêche/nectarine	54,9	47,5	86,6	0,2	0,3
8	Raisins secs	52,0	23,8	45,9	1,4	2,6
9	Fraise	49,5	48,6	98,4	0,3	0,6
10	Poire et coing	41,1	27,3	66,0	0,0	0,0
	10 principaux fruits	865,0	495,7	57,3	21,1	2,4
	Tous les fruits	1 134,9	702,0	61,9	29,9	2,6
	Fruits et légumes conditionnés					
1	Jus d'orange surgelé	181,9	80,8	44,4	0,5	0,3
2	Champignons en conserve	42,6	0,8	1,8	0,0	0,0
3	Conserves de tomate, autres	41,4	16,7	40,4	4,5	10,9
4	Jus de pomme	28,3	7,3	25,6	0,0	0,0
5	Ananas n.d.a., en conserve	23,3	2,6	11,0	0,0	0,0
6	Jus de raisin	22,2	15,8	71,0	0,0	0,0
7	Fruits mélangés, n.d.a., en cons.	21,5	7,5	35,0	0,0	0,0
8	Tomate entière, en conserve	20,2	3,4	16,8	0,0	0,0
9	Pêche, n.d.a., en conserve	19,2	2,2	11,5	0,0	0,0
10	Confiture, gelée, etc.	18,8	7,8	41,3	0,0	0,0
	10 principaux, conditionnés	419,6	144,8	34,5	5,0	1,2
	Tous les produits conditionnés	5,94,8	270,6	45,5	7,0	1,2

Source : Statistique Canada n° de cat. 65-203, Importations, commerce des marchandises (d'après le SH), 1989.

Les États-Unis font face à la concurrence la plus rude en matière d'exportations au Canada dans le secteur des fruits et légumes conditionnés. Quoi qu'il en soit, les États-Unis demeurent le principal fournisseur, intervenant pour 45,5 p. 100 de l'ensemble des importations dans cette catégorie. Les États-Unis dominent moins dans le groupe des 10 principaux produits conditionnés, leur part des importations étant d'environ 34,5 p. 100. Le Mexique est intervenu pour 1,2 p. 100 de l'ensemble des importations de fruits et légumes conditionnés et 1,2 p. 100 des 10 principaux produits d'importation dans la catégorie des produits conditionnés, en ce qui a trait à la valeur.

À quelques rares exceptions près (banane et mandarine), les États-Unis sont le principal fournisseur du Canada en fruits et légumes frais. Pour six produits (laitue pommée, autres laitues, pomme de terre de table, chou-fleur et brocoli pommé, céleri et fraise), les États-Unis sont virtuellement le seul fournisseur de produits horticoles frais importés.

b) Principales importations horticoles en provenance du Mexique

Le tableau 10.3 illustre les 10 principales importations canadiennes en provenance du Mexique dans chaque catégorie de fruits et légumes frais et conditionnés, en ce qui a trait à la valeur. Le tableau fait également ressortir l'importance de ces 10 marchandises, tant sur le plan des exportations mexicaines vers le Canada qu'en fonction du total des importations canadiennes, et le classement relatif du Mexique en tant que fournisseur à l'importation pour chaque marchandise.

L'observation la plus importante qui ressort du tableau 10.3 est que les exportations mexicaines de fruits et légumes vers le Canada sont fortement concentrées. Les 10 principaux produits interviennent pour plus de 92 p. 100 du total des exportations mexicaines de légumes vers le Canada, plus de 97 p. 100 de l'ensemble des exportations fruitières mexicaines vers le Canada et la totalité des exportations de fruits et légumes conditionnés du Mexique vers le Canada. De plus, les trois principaux produits dans chaque catégorie interviennent, respectivement, pour 60 p. 100, 70 p. 100 et 86 p. 100 des importations canadiennes en provenance du Mexique.

Pour certains produits frais comme la goyave, la mangue et le mangoustan ou mangouste, le Mexique est le fournisseur le plus important du Canada. Pour nombre des autres produits frais de cette liste, le Mexique est le deuxième plus grand fournisseur du Canada, après les États-Unis. Le Mexique est également un grand fournisseur de concombres, de cornichons épineux, de fraises surgelées, de melon, de poivron et d'ail importés.

c) Calendrier des importations du Mexique

Le calendrier saisonnier des importations en provenance du Mexique peut révéler où pourraient surgir les pressions futures de la concurrence. Cette partie compare les saisons de récolte du Canada, des États-Unis et du Mexique, lorsque les tarifs saisonniers canadiens sont en vigueur. Elle compare également les importations canadiennes du Mexique comme pourcentage des importations canadiennes des États-Unis, à base mensuelle.

L'examen détaillé de la tomate, du poivron, de l'oignon et de l'oignon vert est suivi par un examen plus général de plusieurs produits horticoles frais et surgelés.

Tableau 10.3

COMPARAISON DES 10 PRINCIPAUX FRUITS ET LÉGUMES FRAIS ET CONDITIONNÉS IMPORTÉS DU MEXIQUE, 1989

(millions $ CAN)

Classement	Produit	Importations du Mexique	Part des importations du Mexique %	Part des Importations totales %	Importations totales	Rang fournisseur à l'importation
	Légumes					
1	Tomate	10,1	24,2	8,3	121,4	2
2	Concombre/cornichon épineux	7,6	18,2	27,0	28,2	2
3	Poivron	3,6	8,6	9,8	36,7	2
4	Oignon et oignon vert	3,4	8,2	8,8	38,8	2
5	Autres légumes	2,7	6,4	25,8	10,4	2
6	Autres légumes, surgelés	1,1	2,8	15,9	7,2	2
7	Ail	1,0	2,3	4,5	21,5	2
8	Asperge	0,9	2,2	1,7	52,8	2
9	Chou, autres choux	0,8	2,0	5,0	16,7	2
10	Haricots	38,5	92,4	9,9	91,0	2
	10 principaux légumes	41,7	100,0	5,0	826,6	2
	Tous les légumes					
	Fruits					
1	Melon	8,9	29,8	12,3	72,3	2
2	Banane et plantain	7,9	26,5	5,2	152,1	5
3	Goyave et mangue	4,2	14,1	39,6	10,6	1
4	Fraises surgelées	2,7	9,1	35,8	7,6	2
5	Raisin	2,2	7,4	1,2	185,3	4
6	Raisins secs	1,4	4,6	2,6	52,0	4
7	Citron et limette	0,6	1,9	2,1	26,3	4
8	Avocat	0,5	1,7	5,9	8,6	2
9	Ananas	0,5	1,6	4,8	10,0	4
10	Fraise	0,3	0,9	0,6	49,5	2
	10 principaux fruits	29,2	97,4	5,1	574,2	
	Tous les fruits	29,9	100,0	2,6	1 134,9	
	Fruits et légumes conditionnés					
1	Tomate, autre, en conserve	4,5	64,9	10,9	41,4	4
2	Autres et lég. mél. surgelés	1,0	14,4	19,7	5,1	2
3	Jus d'orange surgelé	0,5	7,5	0,3	181,9	4
4	Autres jus d'agrumes	0,5	7,1	8,9	5,5	2
5	Jus de pamplemousse	0,2	2,9	1,2	16,2	4
6	Autres agrumes	0,1	2,1	2,0	7,4	7
7	Sous SH numéro 2008.99	0,0	0,7	0,4	12,6	27
8	Sous SH numéro 2001.90	0,0	0,3	0,4	6,0	22
9	Sous SH numéro 2005.90	0,0	0,2	0,1	17,3	30
10		0,0	0,0	0,0	s.o.	s.o.
	10 principaux conditionnés	7,0	100,0	2,4	293,4	
	Tous les produits conditionnés	7,0	100,0	1,2	594,8	

s.o. = sans objet.

Source : Statistique Canada, n° de cat. 65-203, Importations, commerce de marchandises (d'après le SH), 1989.

d) Tomate

La tomate fraîche est le plus important produit horticole exporté par le Mexique au Canada, soit d'une valeur de 10,1 millions de dollars en 1989. Selon le United States Government Accounting Office (USGAO)[4], la production mexicaine de tomate fait concurrence à la production hivernale de tomate de la Floride et, dans une moindre mesure, à la production estivale et automnale de tomate de la Californie. Les exportations de tomate du Mexique viennent également compléter la production canadienne, particulièrement au début de la saison de la tomate au Canada (graphique 10.1).

La saison de récolte au Mexique s'étend du début novembre à la fin de mai (mi-février à mi-juin pour la tomate de conditionnement), chevauchant ainsi la saison de récolte de la Floride (de janvier à la fin de mai). Pendant une bonne partie de cette période, les exportations du Mexique tombent sous les tarifs non saisonniers canadiens faibles ou nuls et les tarifs américains hors-saison.

Les tarifs canadiens s'appliquant à la tomate importée du Mexique sont les suivants : 2,1 ¢/kg, mais au moins 15 p. 100 pour la tomate de conditionnement; 5,51 ¢/kg, mais au moins 15 p. 100 dans le cas des importations pendant la saison de culture commerciale (c.-à-.d, le taux du tarif saisonnier); et en franchise hors-saison. En 1989, les tarifs saisonniers ont été en vigueur du début avril à la fin octobre/début novembre.

Les tarifs des États-Unis sur la tomate importée du Mexique sont les suivants : 4,6 ¢/kg si l'importation a lieu entre le 1er mars et le 14 juillet ou entre le 1er septembre et le 14 novembre et 3,3 ¢/kg, entre le 15 juillet et le 31 août, ou entre le 15 novembre et le dernier jour de février de l'année suivante.

La dernière ligne du graphique 10.1 compare les importations canadiennes de tomate fraîche du Mexique en tant que pourcentage des importations canadiennes de tomate fraîche des États-Unis, mensuellement, pour 1989. Les données sont présentées sous cette forme, et non selon la méthode plus conventionnelle utilisant la part du marché d'importation[5], afin d'analyser directement la question de la compétitivité des produits horticoles du Mexique.

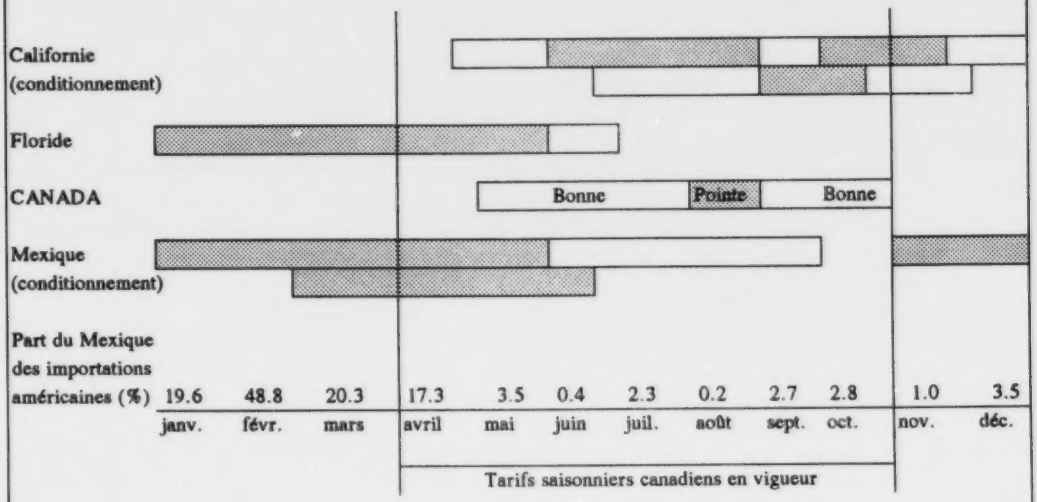
D'après les données du graphique 10.1, il semblerait que les exportations mexicaines de tomate fassent davantage concurrence aux exportations de tomate des États-Unis, particulièrement de janvier à avril. En fait, en 1989, un peu plus de 10 millions de kg des près des 12 millions de kg (84,2 p. 100) de tomate fraîche importés du Mexique l'ont été pendant ces quatre mois.

---

4. USGAO : *U.S. - Mexico Trade : Extent To Which Mexican Horticultural Exports Complement U.S. Production*, mars 1991, annexe I.
5. En 1989, la tomate fraîche était le troisième produit horticole non conditionné en importance et la principale importation légumière au Canada. La part qu'occupent les États-Unis dans les importations canadiennes de tomate fraîche était de 88,13 p. 100, comparativement à 8,32 p. 100 pour le Mexique.

GRAPHIQUE 10.1

PÉRIODES HABITUELLES DE RÉCOLTE, CANADA - ÉTATS-UNIS - MEXIQUE : TOMATE FRAÎCHE



Légende :

Saison active de récolte/mise en marché

Autre saison de récolte/mise en marché

Source : USGAO, U.S. - Mexico Trade: Extent to which Mexican Horticultural Exports Complement U.S. Production, Annexe I, Agriculture Canada.

e) Poivron

En 1989, le poivron occupait la quatrième place parmi les légumes frais importés au Canada et la troisième des cultures légumières importées en provenance du Mexique. Le Canada a importé pour près de 7,3 millions de dollars de poivron frais du Mexique en 1989.

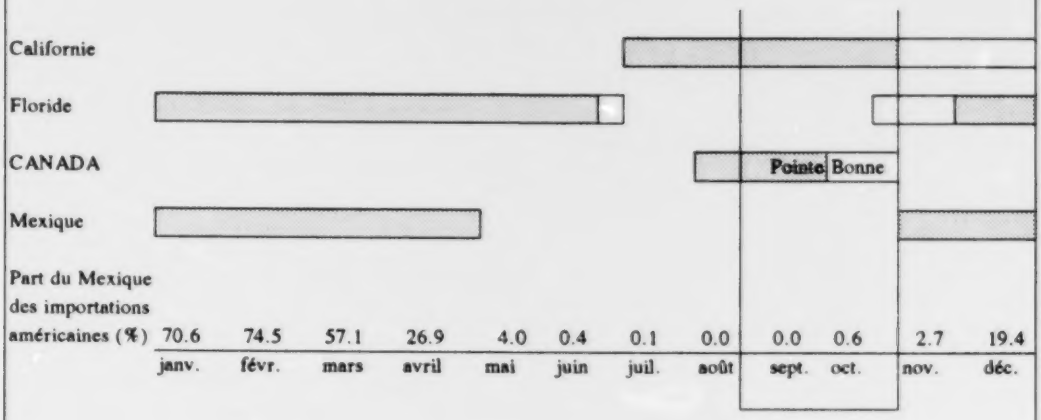
La saison de la récolte au Mexique s'étend du début de novembre à la fin d'avril et coïncide en grande partie avec la saison des récoltes en Floride (mi-novembre à mi-juin). Cette récolte hivernale tombe entièrement à l'extérieur de la période des tarifs saisonniers canadiens (graphique 10.2).

Le Canada n'impose pas de droit à l'importation des poivrons, sauf dans les 12 semaines où les tarifs saisonniers sont en vigueur. Le taux du tarif saisonnier appliqué au Mexique est de 4,41 ¢/kg, mais d'au moins 10 p. 100. Les États-Unis n'appliquent qu'un seul tarif sur le poivron du Mexique, soit 5,5 ¢/kg toute l'année.

La dernière ligne du graphique 10.2 compare les importations canadiennes de poivron frais du Mexique en tant que pourcentage des importations canadiennes de poivron frais des États-Unis par mois, pour 1989. D'après ces données, il semble que le Mexique mène une concurrence plus serrée aux exportations américaines de poivron, particulièrement de décembre à avril. En 1989, approximativement 95,4 p. 100 des importations de poivron du Mexique (soit plus de 8 millions de kg) ont eu lieu entre décembre et avril.

GRAPHIQUE 10.2

PÉRIODES HABITUELLES DE RÉCOLTE, CANADA - ÉTATS-UNIS - MEXIQUE :
POIVRON FRAIS



Part du Mexique des importations américaines (%)	70.6	74.5	57.1	26.9	4.0	0.4	0.1	0.0	0.0	0.6	2.7	19.4
	janv.	févr.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.

Tarifs saisonniers canadiens en vigueur

Voir légende et source au graphique 10.1.

f) Oignon et oignon vert

En 1989, l'oignon et l'oignon vert (nous utilisons ici le collectif oignon) venaient au quatrième rang des cultures légumières importées en frais du Mexique. En 1989, les exportations d'oignon du Mexique vers le Canada étaient évaluées à 3,6 millions de dollars, faisant du Mexique le deuxième fournisseur en importance des importations d'oignon, après les États-Unis (41,8 millions de dollars). Le Mexique a pris 9,75 p. 100 du marché canadien de l'oignon importé en 1989.

Contrairement à la tomate et au poivron, l'oignon peut s'entreposer longtemps, de sorte que l'approvisionnement dure toute l'année. Le Mexique peut récolter et commercialiser l'oignon toute l'année. La période active de récolte au Mexique, soit de novembre à juin, chevauche la récolte printanière de l'oignon du Texas et de la Californie. Les exportations maximales d'oignon du Mexique au Canada se situent de novembre à mai.

Le Canada applique divers tarifs sur plusieurs types d'oignon. Le taux de l'oignon à repiquer du Mexique est de 6,61 ¢/kg, mais pas moins de 15 p. 100. De plus, des tarifs saisonniers s'appliquent à l'oignon. Dans le cas du Mexique, les tarifs saisonniers sur l'oignon d'Espagne sont de 3,31 ¢/kg, mais pas moins de 15 p. 100, pour un maximum de 15 semaines; sur l'oignon vert (parfois appelé échalote), il est de 5,51 ¢/kg, mais pas moins de 12,5 p. 100 pour un maximum de 22 semaines, et peut être réparti sur deux périodes distinctes; sur les autres types d'oignon et d'oignon vert, un taux de 3,31 ¢/kg, mais pas moins de 15 p. 100 pour un maximum de 46 semaines, qui peut aussi être réparti en deux

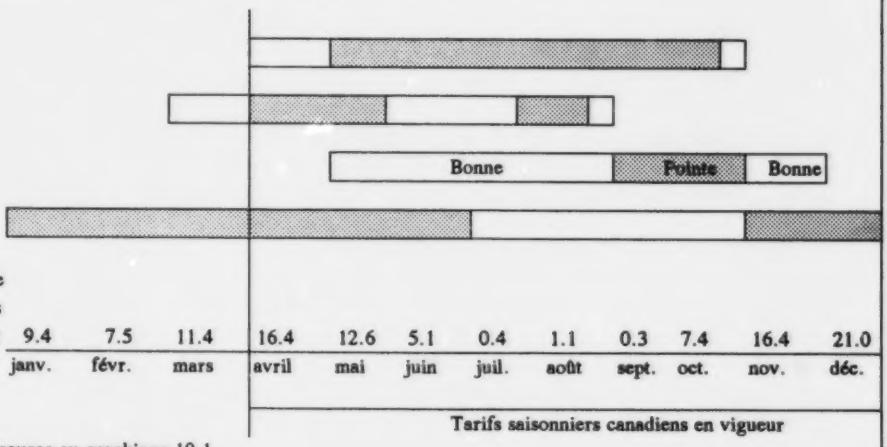
périodes distinctes. Lorsque l'oignon d'Espagne, l'oignon vert et les autres types d'oignon et d'oignon vert ne font pas l'objet de tarifs saisonniers, ils peuvent pénétrer au Canada en franchise.

Aux États-Unis, l'oignon à repiquer et le petit oignon blanc du Mexique peuvent entrer en franchise toute l'année. Tous les autres types d'oignon font l'objet d'un droit de 3,9 ¢/kg.

La dernière ligne du graphique 10.3 compare les importations canadiennes d'oignon frais et d'oignon vert du Mexique comme pourcentage des importations canadiennes d'oignon frais et d'oignon vert des États-Unis par mois, pour 1989. Il semblerait, d'après ces données, que le Mexique soit un important fournisseur d'oignon à l'importation, particulièrement de novembre à mai. En 1989, 85 p. 100 des importations canadiennes d'oignon du Mexique se concentraient de novembre à mai.

GRAPHIQUE 10.3

PÉRIODES HABITUELLES DE RÉCOLTE, CANADA - ÉTATS-UNIS - MEXIQUE :
TOUS LES TYPES D'OIGNONS



Voir légende et source au graphique 10.1.

g) Autres fruits et légumes

Chou-fleur et brocoli pommé : Le Mexique exporte du chou-fleur et du brocoli pommé au Canada de janvier à juin. Les importations de chou-fleur et de brocoli pommé du Mexique atteignent leur sommet de janvier à mars; vient ensuite une baisse très prononcée en avril et des volumes d'importation négligeables en mai et en juin. Aucune importation n'a été enregistrée de juillet à décembre. Pendant cette dernière période, de grandes quantités de chou-fleur et de brocoli canadiens sont offertes en juillet et atteignent un maximum d'août à octobre. En 1989, les importations canadiennes de chou-fleur et de brocoli pommé du Mexique n'ont pas dépassé 1,5 p. 100 des importations canadiennes de chou-fleur et de brocoli pommé des États-Unis, quelle que soit l'époque de l'année.

Chou et autres plantes de type brassica comestibles : Le Canada importe du chou, chou-rave, chou vert et autres légumes analogues (famille du chou) du Mexique de novembre à juin. Les importations atteignent un maximum de décembre à avril. En 1989, les importations canadiennes de chou du Mexique exprimées en pourcentage des importations canadiennes de chou des États-Unis n'ont jamais dépassé 3,2 p. 100, niveau atteint en janvier de cette année. Puisque les importations étaient négligeables, voire nulles, de juillet à octobre, le Mexique n'a pas fait concurrence à la production canadienne. Au Canada, le sommet de la production se situe d'août à octobre.

Pois : Le Canada importe des pois du Mexique tous les mois de l'année, sauf juin, juillet et août. Le Mexique est un important fournisseur de pois à l'importation de décembre à mars, époque où les niveaux d'importation se situent entre 17,6 p. 100 et 43,2 p. 100 des importations canadiennes de pois des États-Unis. Le sommet de la production canadienne de pois se situe en juillet et août.

Haricots : Le Canada importe des haricots du Mexique de novembre à mai, les maximums étant enregistrés de décembre à mars (9 p. 100 à 15 p. 100 des importations canadiennes de haricots des États-Unis). En 1989, le Canada n'a pas importé de haricots du Mexique de juin à octobre, période chevauchant la saison canadienne du haricot (offre adéquate en juillet, sommet en août et, à nouveau, offre adéquate en septembre).

Concombre et cornichon épineux : Le Mexique exporte du concombre et du cornichon épineux au Canada d'octobre à juin. Les importations de concombre du Mexique atteignent leur maximum de décembre à mars, période où il ne se récolte presque pas de concombre aux États-Unis. Pendant cette période, le Mexique est le grand fournisseur de concombre frais sur le marché canadien. Les importations marquent une chute prononcée en avril et mai. Pour juin et octobre, des importations négligeables ont été enregistrées, et aucune importation de juillet à septembre. À compter d'avril, la production canadienne de concombre commence à être mise en marché en quantités adéquates et atteint un sommet en juillet et août. En 1989, les tarifs saisonniers canadiens ont été en vigueur d'avril à la mi-octobre.

Asperge : Grâce à des différences dans la production saisonnière au Mexique et aux États-Unis, les producteurs mexicains peuvent exporter l'asperge fraîche avant que la production des États-Unis n'atteigne son maximum. Le Mexique a deux récoltes annuelles d'asperge, soit une récolte importante de janvier à mars et une plus modeste de juin jusqu'à la fin d'août. Par ailleurs, les producteurs américains commercialisent le gros de leur production (90 p. 100) au printemps. La saison de l'asperge fraîche au Canada dure peu de temps, soit du début de mai environ à la troisième semaine de juin.

Pendant cette période, les tarifs saisonniers canadiens étaient en vigueur, de sorte qu'il n'y a pratiquement pas eu d'importation d'asperge du Mexique.

Fraise : Le Mexique est le deuxième fournisseur en importance de fraise fraîche à l'importation; n'occupant toutefois que 0,56 p. 100 de la part du marché de l'importation, les importations de fraise fraîche du Mexique traînent loin derrière les importations des États-Unis (98,37 p. 100 de la part du marché de l'importation en 1989). Le Mexique exporte sa production de fraise au Canada de janvier à mai. En 1989, les volumes d'exportation n'ont jamais dépassé 40 000 kg au cours d'un mois, comparativement au volume en provenance des États-Unis, qui s'échelonnait entre 960 000 kg et 8 200 000 kg pendant la même période. La saison canadienne de la fraise couvre juin et juillet. En 1989, il n'a été enregistrée aucune importation de fraise du Mexique de juin à décembre.

Raisin frais : En 1989, le Mexique était en importance le quatrième fournisseur de raisin frais importé au Canada, avec une valeur d'importation de 2,2 millions de dollars et une part du marché de l'importation d'à peine 1,2 p. 100. Le gros des exportations de raisin frais du Mexique vers le Canada se concentre en mai et juin. En 1989, près de 1,6 million kg du total de raisin frais du Mexique (1,7 million kg ou 92,5 p. 100) ont été importés pendant ces deux mois.

4. Comparaison des régimes tarifaires sur les importations de produits horticoles frais et conditionnés

Cette partie compare les structures tarifaires du Canada, des États-Unis et du Mexique relatives aux importations de fruits et légumes frais et conditionnés. Bien que les structures tarifaires du Canada, des États-Unis et du Mexique reposent sur le SH de classification, il existe des différences importantes. Dans le cadre de ce système, les descriptions de marchandises au niveau des 6 chiffres SH sont identiques, mais les définitions aux numéros tarifaires à 8 chiffres sont généralement différentes. Le Mexique a une structure de tarifs relativement simple comparée à celle du Canada et des États-Unis.

Le Mexique n'applique que des droits tarifaires de type *ad valorem*. De plus, en 1991, des permis d'importation sont obligatoires pour quatre marchandises dans la catégorie des fruits et légumes frais (pomme de terre de semence, pomme, raisin frais et haricots rouges séchés, y compris les petits haricots blancs, sauf pour les semences). Aux États-Unis, on impose une plus grande variété de droits : *ad valorem*, tarif spécifique (p. ex., ¢/kg) et taux combiné spécifique - *ad valorem*. C'est au Canada que les droits de douane sont les plus variés. Les droits canadiens peuvent prendre diverses formes : taux *ad valorem*, taux spécifique, taux combiné spécifique - *ad valorem* ou taux combiné spécifique - *ad valorem* avec surprime pour petits formats d'emballage (si le produit est importé en emballages de moins de 2,27 kg). De plus, les tarifs canadien et américain autorisent des taux spéciaux pour les pays en développement, notamment le Mexique, dans le cadre de leurs régimes tarifaires respectifs (Generalized System of Preferences [GSP] aux États-Unis et Tarif de préférence général [TPG] au Canada).

Les taux tarifaires varient selon le moment, le lieu et la raison de l'importation. Les tarifs du Mexique s'appliquent aux mêmes taux invariables dans toutes les régions du Mexique, en tout temps. En d'autres termes, ces sont des tarifs annuels d'application nationale. Aux États-Unis, les tarifs peuvent être annuels ou saisonniers, mais il sont toujours nationaux. Au Canada, les tarifs peuvent être annuels ou saisonniers, mais ne sont pas toujours d'application nationale. Les tarifs saisonniers sont régionaux et

donnent lieu à des situations éventuelles où l'importation d'un produit horticole pourrait faire l'objet de taux tarifaires différents selon le lieu d'entrée ou les époques différentes de l'année, ou les deux. De plus, le Canada établit également une distinction entre les importations pour conditionnement et les importations à la consommation, donc le pourquoi de l'importation. Ni les États-Unis, ni le Mexique, ne font ce genre de distinction.

Il existe entre le Canada et les États-Unis de grandes différences dans l'application de divers types de tarifs. Des près de 300 lignes tarifaires à 8 chiffres du système canadien, à l'égard des produits fruitiers et légumiers, 37 p. 100 sont admis en franchise, 36 p. 100 font l'objet d'un droit uniquement *ad valorem*; environ 20 p. 100 sont visés par un taux combiné spécifique - *ad valorem* (la plupart du temps sous forme de taux spécifique non inférieur à un taux minimum *ad valorem* ou encore de type taux spécifique avec surprime du Canada pour petit format d'emballage, comme mentionné précédemment); 5 p. 100 font l'objet des taux de TPG consentis aux pays en développement et 2 p. 100 sont visés par des taux de droit. Par ailleurs, près de 400 entrées au niveau tarifaire à 8 chiffres concernant les fruits et légumes aux États-Unis, 39 p. 100 sont des taux de concession GSP accordés au Mexique, 27 p. 100, des taux de droit spécifiques, 22 p. 100, des taux *ad valorem*, 10 p. 100 peuvent entrer en franchise et 2 p. 100 font l'objet de taux tarifaires mixtes, sous forme de taux spécifiques avec taux *ad valorem*.

En règle générale, les tarifs horticoles du Mexique sont plus élevés que les tarifs du Canada et des États-Unis, à l'égard de tous les produits fruitiers, des légumes surgelés et séchés et de tous les produits horticoles conditionnés. En ce qui a trait aux légumes frais, les tarifs du Mexique sont parfois plus élevés.

Pour un certain nombre de produits, les droits tarifaires du Canada et des États-Unis sur les fruits et légumes du Mexique sont semblables. Nombre des produits qui tombent dans cette catégorie ne sont pas des produits indigènes d'Amérique du Nord (p. ex., manioc, patate douce, banane et divers agrumes). La grande majorité de ces produits entrent au Canada et aux États-Unis en franchise de droit. La carotte fraîche et la pomme de terre, la canneberge surgelée, ainsi que les produits de conditionnement de la pomme de terre et de la tomate sont autant de produits pour lesquels les taux tarifaires du Canada et des États-Unis à l'égard du Mexique sont analogues, sans être nuls.

Il existe un certain nombre de produits pour lesquels les taux tarifaires sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, pour les importations du Mexique. Un grand nombre de fruits et légumes frais appartiennent à cette catégorie, car ils sont visés par des tarifs saisonniers canadiens ou les taux les plus élevés possibles. Cependant, puisque les taux hors-saison sont en franchise de droit, la totalité sauf deux produits, à savoir l'ail et le raisin de Corinthe, ont également des taux inférieurs (ou égaux) aux taux des États-Unis pour une certaine période de l'année. L'ail et le raisin de Corinthe font l'objet de tarifs annuels. Les principaux produits pour lesquels les tarifs douaniers canadiens à l'égard des produits du Mexique sont plus élevés que les tarifs des États-Unis sont les suivants : marinades; oignons marinés; jus de tomates et de légumes; jus de pommes; conserves de pomme de terre, de pois, de maïs et d'asperges; pois, haricots, framboises et fraises surgelés; marmelade et certains types de tartinades de fruits.

Il existe quelques produits pour lesquels les tarifs douaniers des États-Unis sont plus élevés que les tarifs du Canada, à l'égard des importations du Mexique. Nombre de fruits frais appartiennent à cette catégorie, car ils ne sont pas très cultivés au Canada et,

en conséquence, entrent au pays en franchise de droit. Par contre, ces fruits sont produits aux États-Unis, de sorte que les tarifs douaniers n'y sont pas nuls. Parmi les autres produits importants pour lesquels les tarifs douaniers des États-Unis sur les produits mexicains sont plus élevés que les tarifs du Canada, mentionnons : champignon, asperge, épinards, maïs et brocoli frais; épinards, maïs et pomme de terre surgelés; oignon et tomate séchés, tomates entières en conserve; divers types de fruits en conserve; ainsi que les jus d'ananas et d'agrumes.

5. Main-d'oeuvre

Un chapitre précédent a comparé les coûts des salaires et avantages sociaux au Canada et aux États-Unis. Cette section[6] analyse les salaires minimums et les avantages sociaux au Mexique. Le Mexique est une république fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral. Les lois du travail sont exclusivement de compétence fédérale et s'appliquent dans l'ensemble du pays, y compris les zones franches industrielles.

Le salaire minimum est établi par la Commission nationale du salaire minimum, organisme tripartite composé de représentants du secteur des affaires, des syndicats et du gouvernement. Pour fixer le salaire minimum, le Mexique a été subdivisé en trois régions et le salaire minimum varie d'une région à l'autre. La région où se retrouvent la majorité des États (les États du Nord) producteurs de fruits et légumes pour l'exportation, les zones franches industrielles, le district fédéral et la région métropolitaine ainsi que d'autres municipalités de divers États sont dans la zone A. Le salaire minimum quotidien moyen dans l'industrie (ouvriers qualifiés) dans la zone A est de 4,65 $ CAN. Les salaires minimums dans les zones B et C sont légèrement inférieurs à celui de la zone A (respectivement 4,30 $ CAN et 3,90 $ CAN par jour). La zone B englobe Monterrey, Guadalajara et d'autres villes, et la zone C, le reste du pays.

Les révisions au salaire minimum ont lieu généralement plus d'une fois par an. (La dernière révision est entrée en vigueur le 16 novembre 1990.) Les salaires font également l'objet d'une prime de 50 p. 100 à 60 p. 100 pour les avantages sociaux obligatoires prévus par la loi, par exemple le partage des bénéfices (fixé à 10 p. 100 des bénéfices avant taxe depuis 1985) et un boni de Noël de 15 jours de salaire. Les entreprises doivent également verser un montant égal à 5 p. 100 de la masse salariale, montant qui sera affecté à un institut national du logement des travailleurs, créé en 1972. Ces avantages non salariaux touchent environ le tiers de la population active du Mexique[7].

Les frais de main-d'oeuvre sont souvent mentionnés comme l'un des grands avantages du Mexique en matière de concurrence dans le cadre de l'ALÉNA. Le salaire minimum quotidien dans les États exportateurs est de 4,65 $ CAN. Si les avantages sociaux versés par l'employeur équivalent à 55 p. 100 du salaire minimum, cela signifie que le salaire quotidien par travailleur est de 7,21 $ CAN. Si un travailleur horticole

---

6. Cette section repose sur le document de Travail Canada, Comparaison de la législation du travail d'application générale au Canada, aux États-Unis et au Mexique, mars 1991.
7. Travail Canada, page 7, citation d'un document publié en 1988 par l'Organisation internationale du travail.

mexicain et un travailleur horticole canadien gagnent chacun le salaire minimum[8] et que l'un et l'autre travaillent huit heures par jour, la facture salariale pour le travailleur canadien sera 6,6 fois plus importante que pour le travailleur mexicain (47,92 $ CAN contre 7,21 $ CAN).

Tel qu'il est mentionné au chapitre VIII, le calcul salarial important en matière de compétitivité est d'obtenir les coûts unitaires de la main-d'oeuvre, et non simplement la facture salariale. Si la faiblesse des salaires au Mexique est liée à une faible productivité, les coûts unitaires de la main-d'oeuvre seront bien supérieurs aux faibles taux de rémunération. Si les faibles salaires au Mexique sont accompagnés d'une productivité élevée, par contre, le Mexique aura un avantage décisif sur la concurrence; c'est particulièrement vrai pour la culture ou le conditionnement de produits à forte teneur en main-d'oeuvre. Le manque de données sur la productivité empêche de tirer une conclusion à ce sujet.

Le Service des études économiques de la Banque de Montréal[9] avait ceci à dire au sujet des avantages concurrentiels en général et plus particulièrement de l'avantage du Mexique en matière de salaire de la main-d'oeuvre :

> *En définitive, la compétitivité de toute entité dépend des coûts relatifs de tous les intrants à la production (richesses naturelles, terrain, capital, ainsi que main-d'oeuvre), du degré d'efficacité avec laquelle ces facteurs sont combinés pour réaliser des produits vendables (c.-à-d., productivité) et enfin, de l'intérêt suscité sur le marché. Particulièrement au cours de la dernière décennie, la productivité et des facteurs non monétaires d'intérêt du marché jouent un rôle de plus en plus important dans l'établissement d'un avantage compétitif, tant au niveau de l'industrie qu'au niveau des pays.*
>
> *Des quelque 15 sources potentielles d'avantages sur la concurrence, environ la moitié ont trait aux coûts comparatifs. En outre... nous pouvons formuler trois observations supplémentaires sur l'avantage actuel du Mexique au niveau des salaires. Tout d'abord, pour le moment, c'est presque la seule source d'avantages comparatifs du Mexique. De plus, grosso modo, des salaires peu élevés correspondent généralement à de faibles niveaux de productivité. C'est particulièrement vrai au Mexique, où l'absentéisme et le roulement de la main-d'oeuvre sont élevés et où les arrêts techniques dans la production sont monnaie courante. Enfin, à mesure que l'économie mexicaine parviendra à maturité et s'intégrera davantage à l'ordre économique mondial, elle se dotera probablement de nouvelles sources d'avantages comparatifs, mais au détriment de son avantage salarial.* (traduction)

6. Effet probable sur le commerce horticole entre les États-Unis et le Mexique

La conclusion d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique devrait avoir des effets importants sur le niveau du commerce des États-Unis avec le

---

8. Le salaire minimum canadien horaire, après les avantages payés par l'employeur, est évalué à 5,99 $. Pour une analyse plus approfondie de la façon dont l'évaluation a été établie, consulter le chapitre VIII du présent rapport.
9. Banque de Montréal, Service des études économiques. *The Search for Competitive Advantage: A New North American Free Trade Zone?*, avril 1991, page 14.

Mexique en matière de produits horticoles. Le Mexique est le plus gros fournisseur étranger et le septième marché d'exportation en importance des produits horticoles des États-Unis, par exemple les fruits et légumes frais et conditionnés. Les droits de douane imposés par les États-Unis et le Mexique sont relativement élevés. Les obstacles non tarifaires, p. ex., les décrets des États-Unis sur la mise en marché, les exigences de permis d'importation du Mexique et les règles phytosanitaires des deux pays ont également un effet limitateur sur le commerce bilatéral. L'élimination des tarifs douaniers et des obstacles non tarifaires en vertu d'un accord de libre-échange générerait une hausse importante des importations des États-Unis en provenance du Mexique, compte tenu que l'offre et la demande des États-Unis pour la plupart des produits du Mexique sont fortement élastiques[10].

Les producteurs mexicains peuvent approvisionner le marché américain de nombre des mêmes produits cultivés ou conditionnés aux États-Unis, mais à des coûts bien inférieurs. La croissance prévue des exportations du Mexique aux États-Unis se concentrerait probablement dans les marchandises habituelles des échanges et les produits sujets à des tarifs douaniers élevés, par exemple la tomate, le concombre, l'asperge, le brocoli, le chou-fleur, la laitue, le poivron, l'oignon, la courge, l'avocat, les agrumes, le raisin, le melon, la goyave et la mangue. Les producteurs des États-Unis qui font ces cultures devraient connaître des pertes de production, particulièrement les producteurs de la Floride, de la Californie et d'autres États à climat chaud, et qui mènent une concurrence directe aux produits qui ont la même saison de croissance au Mexique.

Il est également possible que se dessine une croissance importante des importations par les États-Unis de produits conditionnés du Mexique, car ce secteur a attiré des investissements américains considérables au cours de la décennie. Parmi les marchandises conditionnées de cette catégorie, mentionnons des produits en conserve, par exemple les mélanges de fruits et de légumes, purée de tomate et sauce tomate, asperge, ainsi que les produits surgelés comme le brocoli, le chou-fleur, la fraise, et les concentrés de jus d'orange. Un accord de libre-échange États-Unis-Mexique pourrait également accélérer l'expansion de la production agricole et du secteur du conditionnement des aliments du Mexique vers des produits non antérieurement cultivés, ou non encore exportés en grande quantité aux États-Unis, par exemple, les croustilles et les épinards surgelés. Les conditionneurs américains de ces cultures devraient eux aussi subir des pertes de production.

De plus, un accord de libre-échange États-Unis-Mexique devrait provoquer une hausse modérée des exportations des États-Unis vers le Mexique. Cependant, la U.S. International Commission (USITC) estime que moins de 10 p. 100 de la population du Mexique a un revenu disponible suffisant pour s'offrir des produits américains. Les producteurs américains de produits de climat tempéré et de certains produits

---

10. Cette partie repose sur deux publications de l'USITC : publication n° 2353 USITC, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*, février 1991, et publication n° 2326 de l'USITC, *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexico Relations: Phase II, Summary of Views on Prospects for Future United States-Mexico Relations*, octobre 1990. Les conclusions de cette section supposent expressément que les décrets de commercialisation des États-Unis seraient éliminés dans le cadre d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique et que les produits du Mexique respecteraient les règles phytosanitaires américaines, hypothèses qui pourraient être légèrement trop optimistes.

conditionnés, comme les conserves de pomme de terre et les haricots secs, devraient probablement tirer (modérément) avantage d'une ouverture du marché mexicain. Cependant, l'infrastructure de transport et les canaux de distribution sous-développés, ainsi que la répartition inégale des revenus des consommateurs, au Mexique, pourraient réduire les perspectives commerciales des exportateurs américains.

L'effet d'un accord de libre-échange États-Unis-Mexique sur la production et l'investissement outre-frontière devraient être probablement considérables, compte tenu de la possibilité du Mexique de produire nombre des mêmes articles que les conditionneurs et producteurs américains, à un coût moindre. Les investissements américains dans ce secteur au Mexique seront probablement concentrés dans le conditionnement des aliments, où l'on voit de grandes possibilités d'exportation. Les exportations du Mexique dans ce secteur ont connu une croissance annuelle moyenne de 20 p. 100, comparativement à 5 p. 100 pour ses exportations de produits frais.

La concurrence accrue entre des producteurs des États-Unis et du Mexique sur les marchés d'Amérique du Nord pourrait entraîner une baisse des prix des fruits et légumes. Dans la mesure où cela se produirait, les producteurs canadiens subiraient des pressions accrues pour produire à un coût moindre, afin de soutenir les prix des produits frais venus du Sud. La demande des consommateurs au Canada serait stimulée par des prix plus faibles, particulièrement pendant les mois d'hiver.

7. Possibilités d'augmentation du commerce horticole entre le Canada et le Mexique

La plus grande partie des échanges horticoles en frais entre le Canada et le Mexique se caractérisent par de fortes importations canadiennes hors-saison, comme il est mentionné au cours du présent chapitre. Puisque les saisons de récolte/commercialisation sont plus ou moins complémentaires, il est probable que les échanges Canada-Mexique continueront de la même façon, avec ou sans ALÉNA. De plus, en raison de cette activité commerciale hors-saison, une bonne partie des importations actuelles de fruits et légumes frais du Mexique se fait en franchise. Ainsi, l'élimination des tarifs douaniers dans le cadre de l'ALÉNA ne devrait avoir que peu d'effet pour ce qui est de stimuler les importations du Mexique pendant la saison morte.

Par contre, pendant la saison canadienne de culture, lorsque les tarifs canadiens ne sont pas nuls, l'élimination des tarifs douaniers dans le cadre de l'ALÉNA pourrait avoir deux effets distincts sur les importations du Mexique. Tout d'abord, l'élimination (graduelle) des barrières tarifaires modifiera la structure de prix relative des fruits et légumes canadiens et mexicains. Cela pourrait entraîner certains changements dans les approvisionnements en fruits et légumes frais, particulièrement chez les grossistes et les détaillants de produits frais. Cela ajouterait d'autres pressions de concurrence sur l'industrie nationale. Tout changement de ce type serait atténué par un certain nombre de facteurs, notamment la qualité des approvisionnements, leur quantité, ainsi que la tendance des Canadiens à favoriser les fournisseurs ou producteurs locaux. L'ampleur de ces changements devrait être modeste, au moins jusqu'à ce que le Mexique puisse augmenter considérablement ses livraisons de fruits et légumes frais pendant la saison de culture au Canada.

Le deuxième effet d'une élimination progressive des tarifs douaniers en vertu de l'ALÉNA sur les importations de fruits et légumes du Mexique touche les prix relatifs entre les produits américains et mexicains. Le Mexique mène une concurrence beaucoup plus directe à la Floride, à la Californie et à d'autres États de la frontière Mexique-États-Unis. Il est probable que les prix joueront un plus grand rôle dans le

choix des sources d'importation au Canada. L'élimination des tarifs douaniers dans le cadre de l'ALÉNA entraînerait une érosion partielle des avantages relatifs acquis par les fournisseurs américains au niveau des prix dans le cadre de l'ACCEU. En retour, cela pourrait provoquer des changements dans l'approvisionnement en fruits et légumes d'outre-mer, en faveur des fournisseurs mexicains. Encore une fois, la quantité et la qualité des approvisionnements seraient des facteurs importants qui pourraient atténuer les changements de fournisseurs entre les États-Unis et le Mexique. Cependant, à mesure qu'augmenterait la qualité des fruits et légumes du Mexique, les producteurs américains devraient subir les pressions de leurs concurrents, d'où une baisse probable des prix à l'avantage des consommateurs canadiens.

Il existe une possibilité de croissance importante des exportations de produits horticoles conditionnés du Mexique, car ce secteur a attiré des investissements américains considérables au cours de la dernière décennie. Puisque les Mexicains sont capables de produire nombre des mêmes articles que les producteurs et conditionneurs américains, mais à un coût moindre, il est probable que certains effets corollaires se feront sentir plus au Nord. Parmi les produits que le Mexique destinerait sans doute à l'exportation aux États-Unis, mentionnons des aliments conditionnés comme les fruits et légumes en conserve; les asperges, les purées et sauces de tomate en boîtes; ainsi que des articles surgelés, par exemple le brocoli, le chou-fleur, les fraises et les jus concentrés. Il est probable que ces produits feraient également des percées sur le marché canadien, soit directement, soit par substitution à d'autres produits conditionnés sur le marché canadien.

Il existe cependant un certain nombre d'inconvénients importants que doivent surmonter les producteurs et conditionneurs mexicains pour percer sur le marché canadien. Le principal handicap est le transport de la ferme ou de l'usine mexicaine au marché canadien. Il est possible qu'en raison des frais de transport, les producteurs canadiens, dont les coûts sont plus élevés, puissent soutenir la concurrence, malgré les coûts moindres au Mexique.

Au cours des années 1980, la ville de Nogales, en Arizona, est devenue le principal point d'entrée des exportations horticoles du Mexique aux États-Unis, transportées avant tout par camions. Une autre région frontalière d'entrée importante des produits du Mexique, particulièrement des cultures légumières hivernales et des agrumes est le Texas, soit la région du bas Rio Grande. D'après la statistique récente sur les frais de transport à Montréal (Canada), les coûts d'expédition se situeraient dans les 3 000 $ à 3 200 $, dans le cas des légumes et des agrumes de la région inférieure de la vallée du Rio Grande (Texas), et dans les 3 200 $ à 3 500 $ pour les fruits et légumes du Mexique passant la frontière à Nogales (Arizona)[11]. Les taux reposent sur les charges les plus fréquentes dans une semi-remorque de 42 à 45 pi. Ces coûts, globalement, signifient probablement approximativement de 2 $ à 4 $ de plus la caisse de fruits et légumes frais importés du Mexique et environ 1,65 $ à 2 $ de plus la caisse, dans le cas des produits conditionnés[12].

Les producteurs canadiens seraient plus à l'abri de la concurrence du Mexique dans le cadre de l'ALÉNA que les producteurs américains, en raison des différences dans

---

11. Les offres de prix pour Montréal ont commencé en novembre 1990. Sources : *Fruit and Vegetable Truck Rate Report* (divers) et *Fruit and Vegetable Truck Rate and Cost Summary, 1990*, Federal-State Market News Service, Agricultural Marketing Service, USDA.
12. En fonction d'un plein chargement de camion (44 000 lb) de caisses de 24 boîtes de 16 oz.

les frais de transport. Par contre, à mesure qu'augmentent les distances entre le Mexique et les divers marchés américains, les différences de coût de transport diminuent, de sorte que les producteurs du Nord des États-Unis peuvent se retrouver un peu plus à égalité avec leurs homologues canadiens.

Un autre frein possible à l'entrée des fruits et légumes frais du Mexique au Canada est le risque de rejet à la frontière américaine en vertu des normes phytosanitaires des États-Unis. Puisqu'une bonne partie des fruits et légumes en provenance du Mexique et à destination du Canada sont expédiés par camions traversant les États-Unis, il peut se produire des cas où les fonctionnaires du USDA refuseraient à un expéditeur l'entrée aux États-Unis en vertu des normes phytosanitaires. Essentiellement, les représentants de l'USDA doivent être certains qu'il n'y a aucun moyen que la cause de la restriction phytosanitaire s'échappe des conteneurs d'expédition. Ainsi, dans le cas des livraisons de produits agricoles où les restrictions phytosanitaires relatives aux insectes s'appliquent[13], l'USDA peut retourner le camion à la frontière États-Unis-Mexique parce qu'un insecte risque de s'échapper ou de s'envoler du camion de transport. Cependant, si le fonctionnaire est certain que la cause de la restriction phytosanitaire américaine ne peut s'échapper du conteneur d'expédition, par exemple, un chancre des agrumes, il peut autoriser l'entrée du camion aux États-Unis pour livraison au Canada.

Les exportations du Mexique vers le Canada devront se conformer aux lois canadiennes. Les lois et règlements canadiens applicables touchent notamment les tolérances en matière de résidus de pesticides, les normes sanitaires et phytosanitaires canadiennes, la réglementation canadienne restreignant les conserves de légumes à certains formats (10 oz, 14 oz et 19 oz), ainsi que les règles canadiennes d'étiquetage bilingue. Ces facteurs peuvent nuire à l'entrée du Mexique sur le marché canadien.

Les possibilités d'augmentation des exportations canadiennes vers le Mexique ne sont pas considérables. Le Canada, avec des coûts de transport considérablement plus élevés, aura de la difficulté à soutenir la concurrence américaine sur le marché mexicain. Cependant, puisque la production canadienne est axée sur les petits volumes, les conditionneurs canadiens d'aliments pourraient être bien placés pour exploiter certaines niches du marché. En outre, l'expérience des conditionneurs canadiens en matière d'étiquetage bilingue pourrait les servir avantageusement sur le marché alimentaire du Mexique. À courte échéance, le potentiel du marché mexicain pour les producteurs et conditionneurs canadiens sera probablement très limité. Cependant, le marché mexicain est en croissance rapide, et les producteurs et conditionneurs canadiens devraient pouvoir saisir une part raisonnable des importations mexicaines de produits pour lesquels le Canada possède un avantage.

---

13. Parmi les exemples de restrictions américaines sur les ravageurs, mentionnons la drosophile du Mexique, et de la Méditerranée et la bruche de l'avocat, qui infestent les cultures de verger du Mexique.

LISTE DES GRAPHIQUES

Page

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

3.1 Nombre de fermes légumières 47
3.2 Fermes légumières 48
3.3 Revenu moyen des fermes légumières ≥ 51 % des ventes totales 49
3.4 Nombre de fermes fruitières 55
3.5 Fermes fruitières 55
3.6 Revenu moyen des fermes à ventes fruitières ≥ 51 % des ventes totales 56
3.7 Statistique commerciale canadienne 64

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

4.1 Expéditions par catégorie de produits 72
4.2 Importations canadiennes par pays principal 75
4.3 Exportations canadiennes par pays principal 77
4.4 Marché canadien apparent 79
4.5 Moyenne des gains horaires 83
4.6 Dépenses pour certaines industries 85
4.7 Statistique commerciale canadienne 91

COMMERCIALISATION, TENDANCES DE LA CONSOMMATION ET DISTRIBUTION

5.1 Principaux distributeurs alimentaires du Canada 112
5.2 Concentration des distributeurs par province 113

AIDE ET APPUI DU GOUVERNEMENT

6.1 Valeurs d'ESP par classement 126
6.2 Équivalent d'ESP au conditionneur par classement 136

COÛTS DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT

8.1 Taux préférentiels de prêts; écart entre taux préférentiels de prêts; et taux de change - Canada et États-Unis 183

APERÇU DE LA COMPÉTITIVITÉ

9.1 Établissement des prix en fonction du tarif : Canada et États-Unis Conditionneurs de fruits et légumes 200
9.2 Profil de coût dans un secteur industriel 201
9.3 Valeur des livraisons et valeur ajoutée par travailleur 205
9.4 Salaires comme pourcentage de la valeur des livraisons 207

COMMERCE HORTICOLE AVEC LE MEXIQUE

10.1 Tomate fraîche 231
10.2 Poivron frais 232
10.3 Tous les types d'oignons 233

LISTE DES TABLEAUX

Page

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

3.1 Les trente-deux cultures légumières et fruitières - Valeur à la production 34
3.2 Pomme de terre 36
3.3 Champignon 37
3.4 Tomate 38
3.5 Concombre 39
3.6 Cultures de conserve 40
3.7 Plantes racines 41
3.8 Choux ou choux maraîchers 43
3.9 Cultures à salade 44
3.10 Autres cultures 45
3.11 Distribution en pourcentage des superficies affectées à la production légumière 47
3.12 Pomme 50
3.13 Raisin 51
3.14 Petits fruits 52
3.15 Fruits à chair tendre 53
3.16 Valeurs régionales à la production pour 1989 - Légumes 58
3.17 Valeurs régionales à la production pour 1989 - Fruits 59
3.18 Résumé du rendement du marché, 1980-1984 à 1985-1988 60
3.19 Comparaisons Canada - États-Unis - Les trente-deux cultures légumières et fruitières au Canada 61
3.20 Comparaisons Canada - États-Unis 62
3.21 Les trente-deux cultures légumières et fruitières au Canada - Statistique commerciale 63
3.22 Statistique commerciale, toutes les cultures 65

APERÇU DE L'INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS

4.1 Établissements de conditionnement par région 69
4.2 Répartition des établissements de conditionnement selon l'effectif 69
4.3 Livraisons totales, Indice des prix des produits industriels 71
4.4 Expéditions par région 72
4.5 Total des importations 73
4.6 Distribution du total des importations 74
4.7 Total des exportations 76
4.8 Marché canadien apparent 78
4.9 Ventes et bénéfices 80
4.10 Ratios de rentabilité 81
4.11 Emploi par région 82
4.12 Emploi, PIB réel et productivité de l'industrie 84
4.13 Comparaisons Canada-États-Unis 89
4.14 Statistique commerciale de l'industrie 90

Page

AIDE ET APPUI DU GOUVERNEMENT

6.1 Classification des programmes pour le calcul des ESP 121
6.2 Valeurs d'ESP canadiennes et américaines pour les fruits et légumes frais (%) 124
6.3 Valeurs d'ESP canadiennes et américaines pour les fruits et légumes frais - ESP par unité de production 125
6.4 Comparaisons des valeurs d'ESP par classement (%) 128
6.5 Répartition des fermes irriguées par principale source d'eau en Californie (1988) 129
6.6 Comparaisons des valeurs d'ESP par sources (%) 131
6.7 Mesures fiscales en tant qu'aide financière (%) 133
6.8 Aide financière avec et sans mesures fiscales 133
6.9 Mesures de sécurité du revenu en tant qu'aide financière (%) 134
6.10 Valeurs d'ESP équivalent conditionnement pour le Canada et les États-Unis (%) 135
6.11 Comparaisons des valeurs d'ESP équivalent conditionnement par classement (%) 137

IMPÔT, TARIFS ET RÉGLEMENTATION

7.1 Résumé des mesures proprement agricoles au Canada et aux États-Unis 141
7.2 Taux d'amortissement 144
7.3 Comparaison de l'impôt sur le revenu des particuliers, sécurité sociale comprise, au Canada et aux États-Unis 145
7.4 Comparaison des caractéristiques d'amortissement 147
7.5 Taux d'impôt sur les sociétés de conditionnement des fruits et légumes 149

COÛTS DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT

8.1 Taux salariaux horaires de base des travailleurs agricoles : Comparaison Canada-États-Unis 170
8.2 Coûts horaires des travailleurs agricoles pour les employeurs : Comparaison Canada-États-Unis, 1991 173
8.3 Prix du combustible à la ferme au Canada et aux États-Unis, 1990-1991 176
8.4 Comparaison des valeurs foncières pour trois cultures - Canada et États-Unis, 1990 179
8.5 Taux d'intérêt réel et nominal - Canada et États-Unis, 1980 à 1991 184
8.6 Parts relatives des coûts de conditionnement, conserve et surgelé (1990) au Canada et aux États-Unis 187
8.7 Comparaison des coûts du conditionneur des intrants de matière première 190
8.8 Rémunération horaire totale de la main-d'oeuvre dans l'industrie du conditionnement des fruits et légumes : Canada-États-Unis 192
8.9 Tarifs d'électricité - Canada et États-Unis, 1990 194
8.10 Tarifs du gaz naturel - Canada et États-Unis, 1990 194

Page

APERÇU DE LA COMPÉTITIVITÉ

9.1 Rendements à la production des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis 203
9.2 Coût moyen la tonne : Producteurs de légumes, 1989 210
9.3 Coût moyen la tonne : Producteurs de fruits, 1989 211
9.4 Comparaison de compétitivité au niveau des coûts des producteurs de cultures de conditionnement, 1989 212
9.5 Comparaison des prix livrés au Canada pour certains fruits et légumes conditionnés 214
9.6 Statistique du marché des fruits et légumes frais 215
9.7 Statistique du marché des fruits et légumes de conditionnement ... 216

COMMERCE HORTICOLE AVEC LE MEXIQUE

10.1 Échanges bilatéraux de fruits et légumes frais et conditionnés, 1989 225
10.2 Comparaison des 10 principaux fruits et légumes frais et conditionnés importés au Canada, par source, 1989 227
10.3 Comparaison des 10 principaux fruits et légumes frais et conditionnés importés du Mexique, 1989 229

ANNEXES

ANNEXE A

EXÉCUTION DE L'ENQUÊTE

Le Tribunal a mené à bien la présente enquête demandée en vertu de l'article 18 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* (la Loi). L'article en question autorise le gouverneur en conseil (c'est-à-dire, le gouvernement dans son ensemble) à transmettre au Tribunal, pour qu'il fasse enquête et rapport, toute question touchant les intérêts économiques ou commerciaux du Canada. D'autres saisines ont été communiquées au Tribunal en vertu de l'article 19 de la Loi, qui autorise seul le ministre des Finances à communiquer au Tribunal des questions liées aux tarifs douaniers, pour qu'il fasse enquête et rapport.

L'honorable Don Mazankowski, C.P., alors ministre de l'Agriculture, a pris l'initiative de cette enquête. Il avait en cela l'appui d'autres ministres dont le mandat touchait le commerce, notamment les ministres des Finances, du Commerce extérieur, ainsi que de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Le gouvernement donnait ainsi suite à une demande du Conseil canadien de l'horticulture (le CCH) appuyée par l'Institut des aliments du Canada (le IAC), voulant qu'on demande au Tribunal de faire enquête sur la compétitivité de l'industrie des fruits et légumes frais et conditionnés.

Le mandat de l'enquête est reproduit à l'annexe B. Le Tribunal n'a pas vraiment éprouvé de difficultés dans l'interprétation du mandat ou la conception des programmes de recherche et des audiences publiques. L'industrie a fait remarquer que le mandat n'obligeait pas le Tribunal à formuler des recommandations officielles et craignait qu'il en résulte un produit surtout analytique, plutôt qu'axé sur l'intervention. Ultimement, nous sommes arrivés à la conclusion que le problème était purement sémantique. Par son mandat, le Tribunal devait «tracer un portrait représentatif... des défis et perspectives de l'industrie» et «préciser les facteurs susceptibles d'en améliorer la viabilité». Comment pourrions-nous y parvenir sans préconiser les mesures que les divers intervenants des secteurs public et privé peuvent prendre pour corriger la situation?

Comme première étape de l'organisation de l'enquête, le Tribunal a invité des spécialistes universitaires et gouvernementaux et des conseillers agricoles à un séminaire méthodologique sur le programme de recherche. Par la suite, nous avons organisé une audience publique préliminaire à Ottawa, en septembre 1990, audience à laquelle les parties ont été appelées à nous communiquer leurs avis sur l'interprétation du mandat, le programme de recherche et les modalités des audiences publiques subséquentes. En ce qui a trait au programme de recherche, les parties ont formulé plusieurs recommandations que le personnel du Tribunal a retenues. Une des suggestions particulièrement intéressantes était la question de décider quels étaient les fruits et légumes à inclure dans les études de cas et quelles provinces et États comparer pour chaque fruit et légume. Le Tribunal a suivi les conseils du CCH et de l'IAC à cet égard. Nous décrivons à l'annexe C le programme de recherche tel qu'il a été exécuté.

À l'audience préliminaire, les parties principales, savoir le CCH et l'IAC, avaient convenu que les audiences devaient se dérouler dans la collaboration, sans antagonisme. Il en a été ainsi sans exception tout au long des audiences, grâce à la collaboration de toutes les parties. En fait, le déroulement harmonieux de cette enquête est un exemple du sens de collectivité et d'interdépendance qui existe chez les producteurs et conditionneurs de fruits et légumes, malgré les pressions commerciales qu'ils s'imposent mutuellement.

De décembre 1990 à mars 1991, le Tribunal a tenu cinq semaines d'audience, combinées à des visites dans des fermes et installations de conditionnement avoisinantes, commençant par Longueuil, et ensuite London, Niagara, Winnipeg, Vancouver et Moncton. Globalement, plus de 100 témoins représentant quelque 56 parties (voir annexe D) ont comparu à ces audiences. Nous avons entendu virtuellement la totalité des principaux organismes qui représentent les producteurs et les conditionneurs dans chaque région, ainsi que les commissions provinciales de commercialisation, fédérations, coopératives, sans oublier des producteurs et conditionneurs individuels, et les représentants des gouvernements provinciaux. Leurs témoignages, complétés par 60 mémoires écrits (voir annexe E), nous ont permis de disposer d'une manne d'information et nous ont aidés à évaluer nombre des facteurs «intangibles» touchant la compétitivité de l'industrie.

En juin 1991, ont eu lieu à Ottawa deux semaines d'audiences publiques, où le personnel du Tribunal et les experts-conseils ont présenté les résultats de leurs recherches sur des questions générales et des études de cas de produits. L'objet de l'audience était de donner aux parties intéressées la possibilité de connaître les résultats du programme de recherche, de formuler des critiques à cet égard et de leur demander des renseignements supplémentaires. À l'audience de juin, plus de 30 témoins ont comparu, présentant au Tribunal quelque 16 mémoires écrits, sans compter nombre de documents du personnel de recherche et rapports de conseillers.

Enfin, en septembre 1991, a eu lieu une dernière audience de deux jours, à Ottawa. Les parties ont pu, à cette occasion, formuler leurs observations sur le rapport du personnel résumant les résultats du programme de recherche. Les chapitres III à X du présent rapport final empruntent beaucoup au rapport du personnel, bien que nous les ayons révisés en profondeur pour tenir compte des propositions et des critiques constructives de l'industrie.

Aux audiences finales, les membres du Tribunal ont également exposé, pour susciter des observations et propositions, certaines de leurs propres réactions aux croyances et impressions répandues au sujet de l'industrie des fruits et légumes. Ils ont également présenté pour discussion une note intitulée «Partenaires en compétitivité», où ils dégageaient les facteurs qui influent sur la rentabilité du secteur et les mesures que les producteurs, les conditionneurs, les distributeurs et les gouvernements fédéral et provinciaux pouvaient prendre pour améliorer le rendement de l'industrie. Ces notes forment le noyau des chapitres I et II du rapport, bien que les membres du Tribunal les aient révisées en profondeur à la lumière des observations et suggestions formulées par l'industrie au cours des audiences et dans les mémoires consécutifs.

ANNEXE B

LE MANDAT

C.P. 1990-1209
21 juin 1990

Attendu que certains facteurs cumulatifs ayant une incidence sur la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés, y compris les modifications récentes et prévues touchant le commerce international, la concurrence accrue de la part des fournisseurs étrangers et l'évolution des préférences des consommateurs et du marché, obligent l'industrie canadienne à procéder à certains rajustements;

Attendu que des représentants de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnés ont demandé au gouvernement de procéder à une étude de compétitivité détaillée;

Attendu qu'il conviendrait de disposer des renseignements les plus complets et à jour concernant la situation de l'industrie canadienne;

Et attendu que l'article 18 de la Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur autorise le gouverneur en conseil à enjoindre le Tribunal canadien du commerce extérieur à enquêter et à faire rapport sur toute question relative aux intérêts économiques et commerciaux du Canada;

À ces causes, sur avis conforme du ministre des Finances et en vertu de l'article 18 de la Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil d'ordonner au Tribunal canadien du commerce extérieur d'entreprendre sans délai une enquête sur la compétitivité de l'industrie canadienne des fruits et légumes frais et conditionnées afin

a) de tracer un portrait représentatif de l'industrie à l'échelle régionale et nationale, compte tenu des modalités et des tendances relatives à la structure de l'industrie, à la production, à la consommation, à la commercialisation et au commerce;

b) d'examiner les modes d'intervention des divers paliers de gouvernement au Canada et aux États-Unis qui influent directement sur la compétitivité de l'industrie des fruits et légumes frais et conditionnés, y compris la réglementation, les programmes axés sur la production et le commerce et la législation fiscale;

c) de préciser les facteurs qui expliquent les fluctuations de la compétitivité de la production canadienne et étrangère, tant sur la scène nationale qu'au sein des principaux marchés d'exportation, plus particulièrement celui des États-Unis;

d) d'évaluer, à la lumière de ce qui précède, les défis et les perspectives auxquelles l'industrie sera confrontée au cours des prochaines années, de même que les considérations susceptibles d'en améliorer la viabilité.

Il plaît en outre à Son Excellence le Gouverneur général en conseil d'enjoindre le Tribunal canadien du commerce extérieur de tenir des audiences publiques dans le cadre de cette enquête et de produire son rapport dans les dix-huit mois du présent décret.

ANNEXE C

PROGRAMME DE RECHERCHE ET LISTE DES PUBLICATIONS

Le Tribunal a préparé et distribué le Document de travail pour l'audience préliminaire aux parties intéressées avant l'audience préliminaire de septembre 1990. Ces notes comprenaient l'interprétation du Tribunal du mandat, les suggestions pour les lieux d'audiences, les dates et la façon de procéder ainsi qu'un plan de travail proposé. Le Tribunal a indiqué que le personnel de la recherche s'occuperait de la majeure partie du travail de recherche, mais que les services d'experts-conseils seraient retenus pour s'occuper de plusieurs parties du plan de travail.

Les études de cas de certaines marchandises de provinces, de régions et d'États spécifiques représentaient une tranche importante du plan de travail. Des suggestions quant à des études de cas représentatifs étaient incluses dans le document de travail. Au cours de l'audience préliminaire, des parties ont suggéré plusieurs études de cas additionnelles et de rechange ainsi que des sites régionaux. Après une consultation détaillée avec les représentants du CHC et de l'IAC, le Tribunal a décidé d'accroître le nombre de marchandises et de régions faisant l'objet de l'étude afin de mieux refléter les inquiétudes des parties. Il a été convenu que les experts-conseils s'occupent de 5 études de cas (impliquant 8 marchandises) et que le personnel de la recherche entreprennent 5 études de cas (sur 5 marchandises). Le tableau C-1 indique les marchandises, les régions et les États pour les études de cas.

Tableau C-1

MARCHANDISES, RÉGIONS ET ÉTATS DES ÉTUDES DE CAS

	Atl.	Qc	Ont.	Pra.	CB	ME	NY	SC	PA	OH	MI	WI	ND	CA	WA
Pomme de terre	X	X	X	X		X							X		X
Champignon			X		X				X						
Tomate			X							X				X	
Maïs		X	X									X			
Pois		X	X									X			
Haricots		X	X									X			
Carotte			X								X			X	
Oignon		X	X				X				X				
Laitue		X					X							X	
Pomme	X	X	X		X		X								X
Bleuet	X	X			X	X									
Pêche			X		X			X						X	
Poire			X		X									X	X

Lieu : CA = Californie; ME = Maine; MI = Michigan; NY = New York; ND = Dakota du Nord; OH = Ohio; PA = Pennsylvanie; SC = Caroline du Sud; WA = Washington; WI = Wisconsin

Au cours de l'enquête, le personnel de la recherche du Tribunal et les experts-conseils ont poursuivi plusieurs études visant l'industrie horticole au Canada et aux États-Unis. De cette recherche est ressorti un montant important de renseignements sur les sujets suivants :

(a) Profils de la production en produit frais de 17 légumes et de 9 fruits;

(b) Profil de l'industrie du conditionnement;

(c) Dix études de cas sur les facteurs de la compétitivité entre les régions productrices canadiennes et américaines comparables à l'égard de 13 produits, à savoir la pomme de terre, la pomme, les pois, les haricots et le maïs, la pêche, la poire, la tomate, le champignon, les bleuets, la carotte, l'oignon et la laitue;

(d) Programmes et politiques gouvernementaux d'aide à l'horticulture aux paliers fédéral, étatiques ou provinciaux, au Canada et aux États-Unis;

(e) Lignes de conduite d'approvisionnement en gros et au détail;

(f) Restriction d'utilisation des terres en Ontario et en Colombie-Britannique; et

(g) Aperçu comparatif des pesticides au Canada et aux États-Unis.

Les publications qui sont ressorties de cet important programme de recherche sont énumérées ci-dessous. Ces publications sont disponibles dans les deux langues officielles et peuvent être commandées de :

Kwik-Kopy
Unité 101-A
300, rue Slater
Ottawa (Ontario)
K1P 6A6
Téléphone : (613) 234-8826
Télécopieur : (613) 234-9464

RAPPORTS DU PERSONNEL

P.1 Profils des fruits et légumes frais. Mai 1991. 26,88 $

P.2 Profil de l'industrie des fruits et légumes conditionnés. Mai 1991. 4,96 $

S.1 Étude de cas - Bleuets. Mai 1991. 6,56 $

S.2 Étude de cas - Carottes. Mai 1991. 4,48 $

S.3 Étude de cas - Laitue. Mai 1991. 3,84 $

S.4 Étude de cas - Champignons. Mai 1991. 5,28 $

S.5 Étude de cas - Oignons. Mai 1991. 4,16 $

O.1 Les pesticides au Canada et aux États-Unis. Aperçu comparatif. Mai 1991. 2,64 $

RÉSUMÉ ET ANALYSE DE LA RECHERCHE. Septembre 1991. 15,68 $

RAPPORTS DES EXPERTS CONSEILS

C.1 Deloitte & Touche. Aide financière fournie aux industries des fruits et légumes au Canada et aux États-Unis. Mai 1991. 13,02 $

C.2 Coopers & Lybrand Consulting Group. Restriction de l'emploi des terres. Mai 1991. 4,24 $

C.3 Peat Marwick Stevenson and Kellogg. Politiques d'approvisionnement des distributeurs. Mai 1991. 7,28 $

C.4.1.1 Price Waterhouse. Évaluation de la compétitivité relative du Canada et des États-Unis en ce qui a trait aux industries de la pomme. Juillet 1991. 3,86 $

C.4.1.2 Price Waterhouse. An Assessment of the Relative Competitiveness of the Canadian and United States Apple Industries. Exhibits. July 1991. $7.35

C.4.2.1 Price Waterhouse. Évaluation de la compétitivité relative du Canada et des États-Unis en ce qui a trait aux industries de la pêche et de la poire. Juillet 1991. 3,84 $

C.4.2.2 Price Waterhouse. An Assessment of the Relative Competitiveness of the Canadian and United States Peach and Pear Industries. Exhibits. July 1991. $10.57

C.4.3.1 Price Waterhouse. Évaluation de la compétitivité relative du Canada et des États-Unis en ce qui a trait aux industries des pois, des haricots et du maïs. Juillet 1991. 4,32 $

C.4.3.2 Price Waterhouse. An Assessment of the Relative Competitiveness of the Canadian and United States Pea, Bean and Corn Industries. Exhibits. July 1991. $14.21

C.4.4.1 Price Waterhouse. Évaluation de la compétitivité relative du Canada et des États-Unis en ce qui a trait aux industries de la pomme de terre. Juillet 1991. 3,68 $

C.4.4.2 Price Waterhouse. An Assessment of the Relative Competitiveness of the Canadian and United States Potato Industries. Exhibits. July 1991. $7.63

C.4.5.1 Price Waterhouse. Évaluation de la compétitivité relative du Canada et des États-Unis en ce qui a trait aux industries de la tomate. Juillet 1991. 3,20 $

C.4.5.2 Price Waterhouse. An Assessment of the Relative Competitiveness of the Canadian and United States Tomato Industries. Exhibits. July 1991. $9.03

* **Les prix cités n'incluent pas la taxe de vente provinciale, la taxe sur les produits et services, ni les frais de transport et de manutention.**

ANNEXE D

LISTE DES TÉMOINS

AUDIENCE PRÉLIMINAIRE

OTTAWA, le 24 septembre 1990

Jean-Yves Lohé	Président Conseil canadien de l'horticulture
Stephen Whitney	Vice-président exécutif adjoint Conseil canadien de l'horticulture
Walter E. Kroeker	Kroeker Farms Limited
David A. Fardy	Trésorier Institut des aliments du Canada
Christopher J. Kyte	Directeur exécutif Institut des aliments du Canada
H.R. Taylor	Secrétaire général Conseil canadien de l'horticulture
Stuart S. Cairns	Président Association canadienne des fabricants de croustilles/ grignotises
Pierre Deutsch	Association canadienne des fabricants de croustilles/ grignotises

AUDIENCES RÉGIONALES

MONTRÉAL, du 12 au 14 décembre 1990

Jean-Louis Roy	Président Fédération des producteurs de pommes du Québec
Daniel Ruel	Secrétaire Fédération des producteurs de pommes du Québec
Jean-Claude Tessier	Président du groupe de travail canadien pour l'implantation de l'agence nationale de la pomme
Jean-Bernard Van Winden	Président Fédération des producteurs maraîchers du Québec

Jean-Pierre Girard, A.G.R.	Secrétaire Fédération des producteurs maraîchers du Québec
Jean-Joseph Larouche	Président Syndicat des producteurs de bleuets du Québec
Serge Paré	Président Syndicat des producteurs en serres du Québec
Normand Gauvin	Président Syndicat des producteurs et productrices de fraises et framboises du Québec
Jean-Claude Blanchette	Secrétaire Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec
Guy Harvey	Président, Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec
Pierre Deutsch	Vice-président, Achats et gestion des matériaux Les Aliments Humpty Dumpty Limitée
André Latour	Directeur général Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
Jean Messier	Président Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
Pierre Maillé	Sociétaire, Service d'évaluation Le Groupe Coopers & Lybrand
Bernard J. Tourillon	Projets spéciaux David Lord Limitée
François Béchard	Président Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec
Gilles McDuff	Secrétaire et Directeur du secteur horticole Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

<u>LONDON, du 14 au 16 janvier 1991</u>

Wayne Milton	Adjoint général Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers

Leonard Harwood	Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers
Marshall Schuyler	Président Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers
K. Gregg Mercer	Président Ontario Food Processors' Association
E.L. Chudleigh	Vice-président exécutif Ontario Food Processors's Association
Glen L. Crawford	Vice-président, Opérations Pillsbury Canada Limitée
W.H. (Bill) Schmidt	Directeur, Ressources de fabrication Pillsbury Canada Limitée
Jim Hogan	Directeur de l'usine de London Pillsbury Canada Limitée
George Demeyere	Président Southern Ontario Tomato Co-Operative Inc.
Larry C. Moss, ingénieur	Directeur général Southern Ontario Tomato Co-Operative Inc.
Perry Pearce	Le Syndicat national des cultivateurs
Joe Dama	Le Syndicat national des cultivateurs
Gys Versteegh	Versteegh Bros. Ltd.
Adrian Brooymans	Directeur, division 4 London - Apple Commission
Sam McLorn	Pomiculteur Fruit Ridge Farms Ltd.
Hector Delanghe	Delhaven Orchards
David E. Richards	Vice-président et directeur général Strathroy Foods
Tony Moro	Président Bradford & District Vegetable Growers' Association
Peter Vander Kooïj	Bradford & District Vegetable Growers' Association
Paul J. Smith	Bradford & District Vegetable Growers' Association
Tony Gaetano	Bradford & District Vegetable Growers' Association

J. Vanhart	Bradford & District Vegetable Growers' Association

NIAGARA-ON-THE-LAKE, les 17 et 18 janvier 1991

Michael A. Mazur	Secrétaire général Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Richard Matthie	Directeur général Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Kenneth M. Porteous	Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Ken Forth	Deuxième vice-président Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Gary Ireland	Président Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
A. Lepp	Président Niagara North Federation of Agriculture
R.J. Teather	Directeur Commission ontarienne de commercialisation des fruits tendres et membre de la Niagara North Federation of Agriculture
Jamie Slingerland	Viticulteur
Al Ferri	Pomiculteur
Nick Ferri	Pomiculteur
Abe Epp	Abe Epp and Family Inc.
Paul Raytik	Ancien agriculteur
Michael J. Watson	Agriculteur
Jim Rainforth	Secrétaire Commissions ontariennes de commercialisation des fruits tendres et du raisin
Arthur W. Smith	Président Commission de commercialisation du raisin de l'Ontario

W. (Les) Armstrong	Secrétaire et directeur Commission ontarienne de commercialisation des pommes de terre
Bob Séguin	Directeur général Division de la politique et des programmes Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Peter Rzadki	Conseiller principal en politique par intérim Direction de l'économie et de la coordination des politiques Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Ed Dickson	Économiste Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario

<u>WINNIPEG, les 23 et 24 janvier 1991</u>

Jim Mosiewich	Président The Manitoba Vegetable Producers' Marketing Board
Terry Young	Directeur général The Manitoba Vegetable Producers' Marketing Board
A. Donald Kroeker	Président et chef de la direction Kroeker Farms Limited
Ian McGillivray	Président Alberta Potato Marketing Board
M^{me} Jan Brown	Gestionnaire Alberta Potato Marketing Board
Greg Gowryluk	Vegetable Growers' Association of Manitoba
Garry Sloik	Secrétaire et directeur Keystone Vegetable Producers' Association Inc.
Alex Olson	Vice-président Saskatchewan Fruit Growers' Association
John Kuhl	Président Southern Manitoba Potato Co. Ltd.

<u>VANCOUVER, du 13 au 15 février 1991</u>

Ralph G. Towsley	B.C. Vegetable Marketing Commission (à la retraite)

Robert Savage	Président Fraser Valley Corn Growers' Association
Ken R. Savage	Président Fraser Valley Pea Growers' Association
Charles Amor	Directeur général B.C. Vegetable Marketing Commission
R.J. Alcock	Spécialiste en commercialisation Ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique
Gerald Pinton	Directeur de l'association B.C. Raspberry Growers' Association
Brian E. Mauza	Agent scientifique et technique Western Greenhouse Growers' Co-operative Association
L.G. (Les) Pilchak	Chef de la direction Western Greenhouse Growers' Co-operative Association
Steve U. Trummler	Vice-président général Fraser Valley Mushroom Growers' Co-operative Association
Yee Mah, C.A.	Secrétaire-trésorier Fraser Valley Mushroom Growers' Co-operative Association
M^{me} Marti Morfitt	Vice-présidente et directrice générale Fraser Valley Foods
M. (Ron) Meermans	Directeur, gestion du matériel Fraser Valley Foods
J.C. (Jim) Byrne	Directeur, exploitation Fraser Valley Foods
M^{me} Barbara Brennan	Secrétaire-trésorière Kiwifruit Growers' Association of British Columbia
Herb Feischl	Agriculteur
D^{r} Allan Earl	Chef de la direction B.C. Tree Fruits Ltd.
Martin Linder	Secrétaire-trésorier B.C. Tree Fruits Ltd.

David Hobson	Vice-président B.C. Fruits Growers' Association
Robert J. Holt	B.C. Fruit Growers' Association
David Taylor	Président B.C. Tree Fruits Marketing Board

MONCTON, du 20 au 22 mars 1991

Pierre Deutsch	Vice-président, achats et gestion du matériel Les Aliments Humpty Dumpty Limitée
Stuart S. Cairns	Vice-président, Services techniques et affaires générales Hostess Frito Lay
Rick Whitman	Directeur adjoint, Cultures horticoles Ministère de l'Agriculture et de la Commercialisation de la Nouvelle-Écosse
Burris Coburn	Office de commercialisation des pommes du Nouveau-Brunswick
John Coburn	W. Burris Coburn and Sons Ltd.
Bill MacKenzie	Agent de recherche et de planification du marché Ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick
D[r] Brian W. Dykeman	Chef, Section de l'horticulture Ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick
M[me] Rayleene Nash	Directrice générale Blueberry Producers, Association of Nova Scotia
M[me] Sherry E. Porter	Directrice régionale, bureau de l'Atlantique Conseil canadien de la distribution alimentaire
Don Rhyno	Directeur, Fruits et légumes en gros Bolands Limited
Harold Schneider	Agent des marchés régionaux Division du lait, des fruits et des légumes Agriculture Canada
C.V. Hiltz	Direction générale de la production et de l'inspection des aliments Agriculture Canada
Howard B. Fuller	Deuxième vice-président Nova Scotia Fruit Growers' Association

Lester G. Palmer	Président sortant Nova Scotia Processing Pea and Bean Growers' Marketing Board
Sonya D. MacKillop	Secrétaire-directrice The Vegetable and Potato Producers' Association of Nova Scotia
Lawrence Kavanaugh	Représentant Agence de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick

OTTAWA, du 10 au 20 juin 1991

James E. Harris	Président Conseil canadien de l'horticulture
Dan Dempster	Vice-président directeur Conseil canadien de l'horticulture
Stephen Whitney	Vice-président directeur adjoint Conseil canadien de l'horticulture
Christopher J. Kyte	Directeur général Institut des aliments du Canada
Paul Crotty	Associé principal Peat Marwick Stevenson & Kellogg
Maurren A. Farrow	Groupe-conseil Coopers & Lybrand
John R. Groenewegen	Directeur principal Deloitte et Touche
Charles F. Stamm	Deloitte et Touche
James D. Sayre	Deloitte et Touche
Hajo Versteeg	Directeur, Secrétariat Examen du processus d'homologation des pesticides
Peter Brackenridge	Directeur, Division du lait, des fruits et des légumes Agriculture Canada
Peter Bouris	Directeur associé, Section des produits frais Agriculture Canada
Alain Denhez	Division de l'analyse de l'impôt des particuliers Ministère des Finances

Richard Laliberté	Directeur adjoint, Division de l'analyse de l'impôt des particuliers Ministère des Finances
Kerry Michael Harnish	Agent de la politique fiscale, Division de la législation Ministère des Finances
Gilles McDuff, d.t.a.	Secrétaire et Directeur du secteur horticole Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec
Yvan Loubier	Économiste, directeur adjoint Direction des recherches et politiques L'Union des producteurs agricoles
Jean-Pierre Girard, A.G.R.	Adjoint au directeur, secteur horticulture, L'Union des producteurs agricoles
H. Lloyd Palmer	Directeur général Prince Edward Island Potato Board
Nancy Brown Andison, MBA, PAg.	Directrice, Agriculture et services alimentaires Price Waterhouse
Lindsay Barfoot, PAg.	Groupe-conseil de l'agriculture et des services alimentaires Price Waterhouse
Oliver Kent	Associé Price Waterhouse
Erna H.K. van Duren, Ph.D.	Professeur adjoint Université de Guelph
Gary R. Barnes	Président et chef de la direction Les Aliments Coca-Cola Inc.
John W. Kuhl	Président, Comité du commerce et des tarifs douaniers Conseil canadien de l'horticulture
René Cardinal	Chef, Inspection des produits frais Division du lait, des fruits et des légumes Agriculture Canada
Glen Crawford	Vice-président, Exploitation Pillsbury Canada Limitée

Perry W. Nelson	Président et chef de la direction Crown Cork and Seal Canada Inc.
T.D. Smyth	Président La compagnie H.J. Heinz du Canada Ltée
Jim Krushelniski	Directeur général La compagnie H.J. Heinz du Canada Ltée
Jean Gattuso	Vice-président exécutif et directeur général adjoint A. Lassonde et fils Inc.

OTTAWA, les 24 et 25 septembre 1991

James E. Harris	Président Conseil canadien de l'horticulture
John Kuhl	Conseil canadien de l'horticulture
Dan Dempster	Vice-président exécutif Conseil canadien de l'horticulture
Stephen Whitney	Vice-président exécutif adjoint Conseil canadien de l'horticulture
Christopher J. Kyte	Directeur exécutif Institut des aliments du Canada
E.L. Chudleigh	Vice-président exécutif Ontario Food Processors' Association
K. Gregg Mercer	Ontario Food Processors' Association
Leonard Harwood	Président Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers
John Mumford	Secrétaire-gérant Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers
Marshall Schuyler	Directeur Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers
François Béchard	Président Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec
Gilles McDuff	Secrétaire et directeur du secteur horticole Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Larry J. Martin	Université de Guelph
Stuart S. Cairns	Président Association canadienne des fabricants de croustilles/grignotises
Pierre Deutsch	Association canadienne des fabricants de croustilles/grignotises
Phillip Andrewes	Président Commission ontarienne de commercialisation des fruits tendres
Hector Delanghe	Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Ken Porteous	Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Calvin Holden	Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Michael A. Mazur	Secrétaire exécutif Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario
Gwen Smith	Trésorier W.J. Smith & Sons

ANNEXE E

LISTE DES MÉMOIRES ET DES PIÈCES

OTTAWA, le 24 septembre 1990

Conseil canadien de l'horticulture

Institut des aliments du Canada

Kroeker Farms Limited

MONTRÉAL, du 12 au 14 décembre 1990

Fédération des producteurs de pommes du Québec

Mémoire de la fédération présenté au Conseil national de commercialisation des produits agricoles

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Fédération des producteurs maraîchers du Québec

Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec

Rapport de Coopers et Lybrand

Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec

Annexe du rapport de Coopers et Lybrand

LONDON, du 14 au 16 janvier 1991

Strathroy Foods

Southern Ontario Tomato Co-Operative Inc. et All-Pak Processing Ltd. (885277 Ontario Ltd.)

Lettre du 27 juin 1990 de la Commission de commercialisation des produits agricoles à 885277 Ontario Ltd.

Pillsbury Canada Limitée

Version modifiée de l'annexe de L-C-1, aperçu général de l'évaluation de la compétitivité du secteur légumier

Comparaison de coût - pois tendres surgelés Géant Vert en 12 sacs de 1 lb (étude protégée)

Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers et Ontario Food Processors' Association

Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers et Ontario Food Processors' Association (étude protégée)

Syndicat national des cultivateurs

Syndicat national des cultivateurs, mémoire supplémentaire

Essex County Associated Growers

Versteegh Bros. Ltd.

Delhaven Orchards

Ontario Berry Growers' Association

NIAGARA-ON-THE-LAKE, les 17 et 18 janvier 1991

Municipalité régionale de Niagara

Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario

Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario, renseignements supplémentaires

Préambule de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario

Dépliant du Reader's Digest intitulé *The Great Apple Scare*

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, dernier mémoire

Quinte Apple Growers' Association

Commission ontarienne de commercialisation des fruits tendres et Commission de commercialisation du raisin de l'Ontario

Extrait d'un article du Globe and Mail *The Tax Scoreboard*

Commission ontarienne de commercialisation des pommes de terre

Commission ontarienne de commercialisation des pommes de terre, dernier mémoire

Prince Edward County Fruit Growers' Co-Operative

Al Ferri, agriculteur

Niagara North Federation of Agriculture

Jamie Slingerland, viticulteur

John D. Kirby, fruiticulteur

M^me^ Carol Marten, fruiticultrice

Gordon Neufeld

WINNIPEG, les 23 et 24 janvier 1991

Kroeker Farms Limited

Kroeker Farms Limited, mémoire révisé

Keystone Vegetable Producers' Association Inc.

Alberta Potato Marketing Board

Vegetable Growers' Association of Manitoba

The Manitoba Vegetable Producers' Marketing Board, mémoire révisé

Southern Manitoba Potato Co. Ltd.

Southern Manitoba Potato Co. Ltd., «The Consumer of the 90's»

Saskatchewan Fruit Growers' Association

Livre de recettes intitulé «Berries Beautiful»

Prairie Fruit Growers' Association

Ministères de l'Agriculture et de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Manitoba

Carnation Foods Co. Ltd. (étude protégée)

VANCOUVER, du 13 au 15 février 1991

Western Greenhouse Growers' Co-operative Association

Western Greenhouse Growers' Co-operative Association, renseignements supplémentaires

Western Greenhouse Growers' Co-operative Association, renseignements supplémentaires demandés à l'audience (document protégé)

Fraser Valley Foods

Fraser Valley Foods, exposé et acétates

Similkameen Okanagan Organic Producers' Association

British Columbia Raspberry Growers' Association

Daydream Mushroom Farms Ltd.

Okanagan Federated Skippers Association

B.C. Fruit Growers' Association

B.C. Fruit Growers' Association (document protégé)

B.C. Vegetable Marketing Commission

B.C. Vegetable Marketing Commission, annexe D révisée des mémoires

B.C. Vegetable Marketing Commission, mémoire définitif

B.C. Vegetable Marketing Commission, rapport intitulé «Assessment of the Market Potential for Ginseng Cultivated in B.C.»

Kiwifruit Growers' Association of British Columbia

Kiwifruit Growers' Association of British Columbia, mémoire définitif

British Columbia Tree Fruit Marketing Board, mémoire préliminaire

British Columbia Tree Fruit Marketing Board, mémoire définitif

British Columbia Tree Fruit Marketing Board, mémoire définitif (protégé)

British Columbia Tree Fruit Limited, rapport annuel 1988-1989

British Columbia Tree Fruit Limited, rapport annuel 1989-1990

British Columbia Tree Fruit Limited, discours du D[r] Allan Earl au Conseil canadien de la distribution alimentaire

Cassette de la British Columbia Tree Fruit Limited, Washington State Horticultural Association, assemblée annuelle, conférenciers : Bob Kershow et Bill Bryant (en personne)

Fraser Valley Mushroom Growers' Co-operative Association

British Columbia Blueberry Co-operative Association

Royal City Foods Ltd.

<u>MONCTON, du 20 au 22 mars 1991</u>

Ministère de l'Agriculture et de la Commercialisation de la Nouvelle-Écosse.

Divers rapports du ministère de l'Agriculture et de la Commercialisation de la Nouvelle-Écosse.

Nova Scotia Processing Pea and Bean Growers' Marketing Board

Agence de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick

Cobi Foods Inc.

Blueberry Producers' Association of Nova Scotia

Association canadienne des fabricants de croustilles/grignotines

Liste de prix de Cabana

Nova Scotia Fruit Growers Association

Rapport intitulé «Le développement agro-alimentaire en Nouvelle-Écosse»

Office de commercialisation des pommes du Nouveau-Brunswick

W. Burris Coburn & Sons Ltd.

Ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick

Étude de Thorne Stevenson & Kellogg intitulée «Évaluation et développement d'un système de commercialisation des légumes frais»

Canadian Council of Grocery Products

Rapport 1990 sur l'état de l'industrie - ACCGD/FMI *Comparative Study of the Food Industry in Canada and the U.S.A.*

OTTAWA, du 10 au 20 juin 1991

Conseil canadien de l'horticulture

Conseil canadien de l'horticulture, observations générales

Institut des aliments du Canada

Institut des aliments du Canada, mémoire définitif

Institut des aliments du Canada, observations générales

Trousse d'information sur diverses réunions de l'Institut des aliments du Canada

Lettre du 29 mai 1991 de Crown Cork & Seal Canada Inc. (document protégé)

Exposé de la Compagnie H.J. Heinz du Canada Ltée

Exposé de Pillsbury Canada Ltée

Facteurs macro-économiques clés, 2e partie de l'exposé de Pillsbury

Exposé de A. Lassonde et fils

Prince Edward Island Potato Board

Prince Edward Island Potato Board, mémoire révisé

Ontario Food Processors' Association et Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers, projet d'exposé

Union des producteurs agricoles

Union des producteurs agricoles, exposé final

OTTAWA, les 24 et 25 septembre 1991

Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario (division de la main-d'oeuvre).

Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario (division de la main-d'oeuvre). Mémoire révisé

Notes de discussion de l'Association

Loi sur les relations de travail de l'Ontario - l'exemption agricole

Commission ontarienne de commercialisation des produits maraîchers

Competitive Study

Sweet Corn and Green Peas Competitive Study

Fédération des producteurs de fruits et légumes du Québec

Fédération des producteurs de pommes du Québec

Agriculture Canada, Direction générale de la production et de l'inspection des aliments

British Columbia Processing Vegetable and Strawberry Industry Development Commission

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario

Institut des aliments du Canada

Commission ontarienne de commercialisation des pommes

*** On peut examiner les mémoires publics et les pièces aux bureaux du Tribunal en communiquant avec le Secrétaire au (613) 993-3595.**

ANNEXE F

LES TRENTE-DEUX CULTURES LÉGUMIÈRES ET FRUITIÈRES

VOLUME DE PRODUCTION

(000 tonnes)

Légumes	1980	1989	Taux de croissance composé 1980-1989 (%)
Pomme de terre	2 479,5	2 842,0	1,5
Champignon	29,3	52,2	6,6
Tomate*	430,1	626,7	4,3
Maïs	277,5	347,7	2,5
Concombre*	69,8	96,3	3,6
Carotte	208,3	273,3	3,1
Chou	123,6	138,1	1,2
Oignon	106,2	136,9	2,9
Pois verts**	68,6	70,9	0,4
Laitue	45,5	55,4	2,2
Chou-fleur	47,5	35,3	(3,2)
Haricots	50,5	47,6	(0,7)
Rutabaga	117,4	76,1	(4,7)
Céleri	31,0	46,7	4,7
Poivron***	15,2	22,5	5,8
Asperge	2,6	3,5	3,4
Betterave	20,6	15,4	(3,2)
Radis***	3,6	4,8	4,2
Chou de Bruxelles**	2,6	3,7	4,0
Brocoli**	2,0	3,2	5,4
Épinard	3,4	3,1	(1,0)
Panais	3,7	2,3	(5,1)
Total	4 138,5	4 903,7	1,9

Fruits	1980	1989	Taux de croissance composé 1980-1989 (%)
Pomme	552,6	536,7	(0,3)
Fraise	29,5	27,0	(1,0)
Bleuet	13,6	26,3	7,6
Framboise	9,1	21,4	10,0
Raisin	74,9	51,0	(4,2)
Pêche	40,9	39,5	(0,4)
Canneberge	5,8	11,2	7,6
Cerise	19,1	13,5	(3,8)
Poire	39,4	21,3	(6,6)
Prune et pruneau	9,5	4,5	(8,0)
Total	794,4	752,4	(0,6)

Nota :
* Y compris de serre.
** Récolte de conditionnement uniquement.
*** 1982.

Source : Statistique Canada.

ANNEXE G

Tableau I

HARICOTS

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	50 483	47 711	45 274	36 925	47 397	48 427	47 612	45 127
Importations	10 238	10 964	10 384	13 620	14 482	14 082	14 923	13 498
Produits frais	8 690	9 128	9 398	11 553	13 209	13 667	13 658	12 297
Produits conditionnés	1 548	1 835	987	2 067	1 272	415	1 266	1 201
Importations en % de la production	20	23	23	37	31	29	31	30
Offre	60 721	58 674	55 658	50 545	61 878	62 509	62 535	58 625
Pour consommation après conditionnement	44 278	39 960	34 971	30 058	38 960	42 705	41 024	37 543
Production nationale	42 730	38 125	33 984	27 991	37 688	42 290	39 758	36 342
Produits conditionnés importés	1 548	1 835	987	2 067	1 272	415	1 266	1 201
Pour le marché des produits frais	16 443	18 714	20 687	20 487	22 918	19 804	21 512	21 082
Production nationale	7 753	9 586	11 290	8 934	9 709	6 137	7 854	8 785
Produits frais importés	8 690	9 128	9 398	11 553	13 209	13 667	13 658	12 297
Exportations	3 517	2 580	3 101	3 677	4 722	8 548	5 723	5 154
Produits frais*	-	-	-	-	-	1 495	554	410**
Produits conditionnés	3 517	2 580	3 101	3 677	4 722	7 053	5 169	4 745
Exportations en % de la production	7	5	7	10	10	18	12	11
Consommation apparente au Canada	57 204	56 094	52 557	46 867	57 156	53 961	56 812	53 470
Consommation après conditionnement	40 761	37 380	31 869	26 380	34 238	35 652	35 855	32 799
Production nationale	39 213	35 544	30 882	24 314	32 966	35 237	34 589	31 598
Produits conditionnés importés	1 548	1 835	987	2 067	1 272	415	1 266	1 201
Consommation sur le marché des produits frais	16 443	18 714	20 687	20 487	22 918	18 309	20 957	20 672
Production nationale	7 753	9 586	11 290	8 934	9 709	4 642	7 300	8 375
Produits frais importés	8 690	9 128	9 398	11 553	13 209	13 667	13 658	12 297
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	82	80	80	71	75	74	74	75
Marché des produits conditionnés (%)	96	95	97	92	96	99	96	96
Marché des produits frais (%)	47	51	55	44	42	25	35	41
Consommation apparente *per capita* (kg)	2,37	2,28	2,07	1,85	2,23	2,08	2,16	2,08
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :
* Les données relatives aux exportations de haricots frais n'ont été publiées qu'avec l'implantation du Système harmonisé au cours de l'année civile 1988.
** Moyenne de cinq ans calculée à partir de données portant sur deux ans.
La campagne agricole des haricots commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada.

Tableau II

CAROTTES

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	208 327	250 236	243 015	240 014	280 612	269 165	275 442	261 650
Importations	55 414	57 814	65 490	83 637	70 389	74 328	73 907	73 650
Produits frais	50 087	52 640	58 871	75 158	60 970	65 614	64 639	65 050
Produits conditionnés	5 326	5 174	6 619	8 479	9 919	8 713	9 267	8 600
Importations en % de la production	27	23	27	35	25	28	27	28
Offre	263 741	308 050	308 505	323 651	351 501	343 492	349 349	335 300
Pour consommation après conditionnement	33 273	45 563	56 063	62 390	64 342	71 087	85 207	67 818
Production nationale	27 947	40 389	49 444	53 911	54 424	62 373	75 940	59 218
Produits conditionnés importés	5 326	5 174	6 619	8 479	9 919	8 713	9 267	8 600
Pour le marché des produits frais	230 468	262 487	252 442	261 261	287 158	272 406	264 141	267 482
Production nationale	180 380	209 847	193 571	186 103	226 188	206 792	199 502	202 431
Produits frais importés	50 087	52 640	58 871	75 158	60 970	65 614	64 639	65 050
Exportations	39 151	50 252	55 180	43 234	66 291	30 326	29 157	44 838
Produits frais	38 773	50 060	55 079	43 156	66 278	30 243	28 947	44 741
Produits conditionnés*	378	191	101	78	14	83	210	97
Exportations en % de la production	19	20	23	18	24	11	11	17
Consommation apparente au Canada	224 590	257 798	253 325	280 417	285 209	313 166	320 192	290 462
Consommation après conditionnement	32 895	45 371	55 962	62 312	64 329	71 004	84 998	67 721
Production nationale	27 568	40 197	49 343	53 833	54 410	62 290	75 730	59 121
Produits conditionnés importés	5 326	5 174	6 619	8 479	9 919	8 713	9 267	8 600
Consommation sur le marché des produits frais	191 695	212 426	197 363	218 106	220 881	242 163	235 195	222 741
Production nationale	141 608	159 787	138 492	142 948	159 910	176 549	170 555	157 691
Produits frais importés	50 087	52 640	58 871	75 158	60 970	65 614	64 639	65 050
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	75	78	74	70	75	76	77	75
Marché des produits conditionnés (%)	84	89	88	86	85	88	89	87
Marché des produits frais (%)	74	75	70	66	72	73	73	71
Consommation apparente *per capita* (kg)	9,32	10,47	9,98	11,06	11,11	12,07	12,19	11,29
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 399	26 273	25 722

Nota :

* Les chiffres relatifs aux carottes en conserves de 1980 à 1989 proviennent du U.S. Department of Commerce et portent sur les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole des carottes commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau III

MAÏS DOUX

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	277 517	295 582	307 623	275 096	341 106	320 561	345 472	317 972
Importations	30 305	28 945	30 651	31 803	29 111	31 871	41 788	33 045
Produits frais	17 653	19 213	20 870	23 334	21 310	23 949	31 771	24 247
Produits conditionnés	12 652	9 732	9 782	8 469	7 801	7 922	10 017	8 798
Importations en % de la production	11	10	10	12	9	10	12	10
Offre	307 822	324 527	338 274	306 899	370 217	352 432	387 260	351 016
Pour consommation après conditionnement	239 371	244 902	231 982	209 996	271 574	265 090	278 269	251 382
Production nationale	226 719	235 170	222 200	201 527	263 773	257 167	268 252	242 584
Produits conditionnés importés	12 652	9 732	9 782	8 469	7 801	7 922	10 017	8 798
Pour le marché des produits frais	68 451	79 625	106 292	96 902	98 643	87 343	108 991	99 634
Production nationale	50 798	60 412	85 423	73 569	77 333	63 394	77 220	75 388
Produits frais importés	17 653	19 213	20 870	23 334	21 310	23 949	31 771	24 247
Exportations	72 307	62 016	44 048	48 192	62 974	65 427	55 169	55 162
Produits frais								
Produits conditionnés	72 307	62 016	44 048	48 192	62 974	65 427	55 169	55 162
Exportations en % de la production	26	21	14	18	18	20	16	17
Consommation apparente au Canada	235 516	262 512	294 226	258 707	307 243	287 005	332 091	295 854
Consommation après conditionnement	167 064	182 887	187 934	161 804	208 600	199 663	223 100	196 220
Production nationale	154 412	173 154	178 152	153 335	200 800	191 740	213 083	187 422
Produits conditionnés importés	12 652	9 732	9 782	8 469	7 801	7 922	10 017	8 798
Consommation sur le marché des produits frais	68 451	79 625	106 292	96 902	98 643	87 343	108 991	99 634
Production nationale	50 798	60 412	85 423	73 569	77 333	63 394	77 220	75 388
Produits frais importés	17 653	19 213	20 870	23 334	21 310	23 949	31 771	24 247
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	87	89	90	88	91	89	87	89
Marché des produits conditionnés (%)	92	95	95	95	96	96	96	96
Marché des produits frais (%)	74	76	80	76	78	73	71	76
Consommation apparente *per capita* (kg)	9,78	10,66	11,59	10,20	11,97	11,06	12,64	11,50
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

La campagne agricole du maïs doux commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada.

Tableau IV

LAITUE

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production*	45 519	43 552	53 361	44 294	48 145	52 427	55 362	50 718
Importations	203 588	206 008	216 113	235 375	217 339	167 610	174 096	202 107
Produits frais	203 588	206 008	216 113	235 375	217 339	167 610	174 096	202 107
Produits conditionnés	0	0	0	0	0	0	0	0
Importations en % de la production	447	473	405	531	451	320	314	398
Offre	249 107	249 559	269 474	279 669	265 484	220 037	229 458	252 824
Pour le marché des produits frais	249 107	249 559	269 474	279 669	265 484	220 037	229 458	252 824
Production nationale	45 519	43 552	53 361	44 294	48 145	52 427	55 362	50 718
Produits frais importés	203 588	206 008	216 113	235 375	217 339	167 610	174 096	202 107
Exportations	3 361	4 439	7 542	2 864	2 311	2 789	1 743	3 450
Produits frais**	3 361	4 439	7 542	2 864	2 311	2 789	1 743	3 450
Produits conditionnés	0	0	0	0	0	0		0
Exportations en % de la production	7	10	14	6	5	5	3	7
Consommation apparente au Canada	245 746	245 120	261 932	276 805	263 173	217 248	227 715	249 375
Consommation sur le marché des produits frais	245 746	245 120	261 932	276 805	263 173	217 248	227 715	249 375
Production nationale	42 158	39 113	45 819	41 430	45 834	49 638	53 619	47 268
Produits frais importés	203 588	206 008	216 113	235 375	217 339	167 610	174 096	202 107
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	17	16	17	15	17	23	24	19
Marché des produits frais (%)	17	16	17	15	17	23	24	19
Consommation apparente *per capita* (kg)	10,20	9,95	10,32	10,92	10,25	8,38	8,67	9,69
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Ce tableau se rapporte uniquement à la production de produits frais. Il existe, au Canada, une production de produits conditionnés; toutefois la statistique n'est pas disponible.
** Les chiffres sur les produits frais de 1980 à 1987 proviennent du U.S. Department of Commerce, et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole de la laitue commence le 1er mai et se termine le 30 avril.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau V

CHAMPIGNONS

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Années civiles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	29 265	35 388	45 092	50 454	45 718	50 573	52 201	48 808
Importations	35 319	35 207	42 076	35 549	29 275	30 439	38 890	35 246
Produits frais	1 224	1 817	3 252	2 612	3 364	4 923	6 465	4 123
Produits conditionnés	34 095	33 390	38 824	32 938	25 911	25 517	32 425	31 123
Importations en % de la production	121	99	93	70	64	60	75	72
Offre	64 584	70 595	87 168	86 003	74 993	81 012	91 091	84 053
Pour consommation après conditionnement	41 947	44 140	52 232	48 124	36 061	37 784	44 391	43 718
Production nationale	7 852	10 750	13 408	15 186	10 150	12 267	11 966	12 595
Produits conditionnés importés	34 095	33 390	38 824	32 938	25 911	25 517	32 425	31 123
Pour le marché des produits frais	22 637	26 455	34 936	37 880	38 932	43 229	46 700	40 335
Production nationale	21 413	24 638	31 684	35 268	35 568	38 306	40 235	36 212
Produits frais importés	1 224	1 817	3 252	2 612	3 364	4 923	6 465	4 123
Exportations	594	466	330	954	749	2 531	2 650	1 443
Produits frais*	320	289	34	537	373	1 506	1 210	732
Produits conditionnés*	273	177	296	417	376	1 025	1 440	711
Exportations en % de la production	2	1	1	2	2	5	5	3
Consommation apparente au Canada	63 990	70 129	86 838	85 050	74 244	78 481	88 441	82 611
Consommation après conditionnement	41 674	43 963	51 936	47 707	35 685	36 759	42 951	43 008
Production nationale	7 579	10 572	13 112	14 769	9 774	11 242	10 526	11 885
Produits conditionnés importés	34 095	33 390	38 824	32 938	25 911	25 517	32 425	31 123
Consommation sur le marché des produits frais	22 316	26 166	34 902	37 343	38 559	41 722	45 490	39 603
Production nationale	21 092	24 349	31 650	34 731	35 195	36 800	39 025	35 480
Produits frais importés	1 224	1 817	3 252	2 612	3 364	4 923	6 465	4 123
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	45	50	52	58	61	61	56	57
Marché des produits conditionnés (%)	18	24	25	31	27	31	25	28
Marché des produits frais (%)	95	93	91	93	91	88	86	90
Consommation apparente *per capita* (kg)	2,66	2,85	3,42	3,35	2,89	3,03	3,37	3,21
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Les chiffres pour les produits surgelés de 1980 à 1988 ainsi que ceux pour les produits séchés et frais de 1980 à 1987 proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau VI

OIGNONS

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	106 235	126 658	149 238	117 805	129 182	120 612	139 502	131 268
Importations	102 621	88 208	85 624	110 746	120 336	101 727	111 836	106 054
Produits frais	52 310	52 507	53 460	70 595	74 137	46 820	59 089	60 820
Produits conditionnés	50 312	35 701	32 164	40 152	46 199	54 907	52 747	45 234
Importations en % de la production	97	70	57	94	93	84	80	81
Offre	208 856	214 866	234 863	228 551	249 518	222 339	251 338	237 322
Exportations	12 339	17 201	29 715	13 058	24 053	8 449	19 147	18 885
Produits frais*	11 036	15 379	26 598	10 418	20 280	6 633	18 806	16 547
Produits conditionnés**	1 303	1 822	3 117	2 640	3 774	1 816	341	2 337
Exportations en % de la production	12	14	20	11	19	7	14	14
Consommation apparente au Canada	196 517	197 666	205 148	215 493	225 464	213 890	232 191	218 437
Consommation :								
Produits frais et conditionnés nationaux	93 896	109 458	119 523	104 746	105 128	112 163	120 355	112 383
Produits importés	102 621	88 208	85 624	110 746	120 336	101 727	111 836	106 054
Produits frais	52 310	52 507	53 460	70 595	74 137	46 820	59 089	60 820
Produits conditionnés	50 312	35 701	32 164	40 152	46 199	54 907	52 747	45 234
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	48	55	58	49	47	52	52	51
Consommation apparente *per capita* (kg)	8,16	8,02	8,08	8,50	8,79	8,25	8,84	8,49
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Tous les chiffres sur les exportations en frais incluent les oignons verts.
** Les chiffres pour les oignons séchés et en conserves de 1980 à 1987 proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole des oignons commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau VII

POIS VERTS

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production*	68 593	66 206	80 652	50 214	44 142	54 251	70 869	60 026
Importations	3 175	2 567	1 756	2 329	3 280	7 272	6 811	4 289
Produits frais**								
Produits conditionnés	3 175	2 567	1 756	2 329	3 280	7 272	6 811	4 289
Importations en % de la production	5	4	2	5	7	13	10	7
Offre	71 768	68 773	82 408	52 544	47 421	61 523	77 680	64 315
Pour consommation après conditionnement	71 768	68 773	82 408	52 544	47 421	61 523	77 680	64 315
Production nationale	68 593	66 206	80 652	50 214	44 142	54 251	70 869	60 026
Produits conditionnés importés	3 175	2 567	1 756	2 329	3 280	7 272	6 811	4 289
Exportations totales	6 799	7 279	4 969	6 476	5 762	9 721	10 539	7 493
Produits frais								
Produits conditionnés	6 799	7 279	4 969	6 476	5 762	9 721	10 539	7 493
Exportations en % de la production	10	11	6	13	13	18	15	12
Consommation apparente au Canada	64 968	61 494	77 439	46 068	41 659	51 802	67 141	56 822
Consommation après conditionnement	64 968	61 494	77 439	46 068	41 659	51 802	67 141	56 822
Production nationale	61 793	58 927	75 683	43 739	38 380	44 530	60 330	52 532
Produits conditionnés importés	3 175	2 567	1 756	2 329	3 280	7 272	6 811	4 289
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	95	96	98	95	92	86	90	92
Marché des produits conditionnés (%)	95	96	98	95	92	86	90	92
Consommation apparente *per capita* (kg)	2,70	2,50	3,05	1,82	1,62	2,00	2,56	2,21
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Ce tableau ne se rapporte qu'à la production de produits conditionnés. Il existe une production de produits frais au Canada; toutefois, la statistique n'est pas disponible.
** Les importations de produits frais d'environ 3 000 tonnes par année, consistant surtout de pois d'hiver, sont exclues.
La campagne agricole des pois commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada.

Tableau VIII

POMMES DE TERRE

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	2 479 459	2 643 423	2 993 785	2 761 274	3 032 793	2 720 860	2 810 897	2 863 922
Importations	152 656	164 363	173 368	194 019	221 911	259 258	315 413	232 794
Produits frais	124 096	132 450	135 012	152 885	170 540	200 179	200 829	171 889
Semence	5 782	7 771	10 649	9 643	8 843	11 565	9 291	9 998
Produits conditionnés	22 778	24 142	27 707	31 491	42 528	47 514	105 293	50 907
Importations en % de la production	6	6	6	7	7	10	11	8
Offre	2 632 115	2 807 786	3 167 153	2 955 293	3 254 705	2 980 118	3 126 310	3 096 716
Pour consommation après conditionnement	925 770	1 001 468	1 159 814	1 137 364	1 291 852	1 169 988	1 257 761	1 203 356
Production nationale*	902 992	977 326	1 132 107	1 105 873	1 249 325	1 122 474	1 152 468	1 152 449
Produits conditionnés importés	22 778	24 142	27 707	31 491	42 528	47 514	105 293	50 907
Pour le marché des produits frais	1 706 345	1 806 317	2 007 339	1 817 929	1 962 853	1 810 130	1 868 549	1 893 360
Production nationale	1 576 467	1 666 097	1 861 678	1 655 401	1 783 469	1 598 386	1 658 429	1 711 473
Produits frais importés	129 878	140 221	145 661	162 527	179 384	211 744	210 120	181 887
Exportations	336 186	387 327	388 084	497 085	508 112	741 361	719 778	570 884
Produits frais	126 763	165 425	142 595	212 002	183 436	346 198	315 183	239 883
Semence	156 687	127 751	80 243	96 917	90 423	122 211	147 535	107 466
Produits conditionnés**	52 736	94 151	165 245	188 167	234 252	272 952	257 060	223 535
Exportations en % de la production	14	15	13	18	17	27	26	20
Consommation apparente au Canada	2 295 929	2 420 459	2 779 069	2 458 208	2 746 593	2 238 757	2 406 531	2 525 832
Consommation après conditionnement	873 034	907 317	994 569	949 198	1 057 600	897 036	1 000 700	979 821
Production nationale	850 256	883 175	966 862	917 706	1 015 072	849 522	895 407	928 914
Produits conditionnés importés	22 778	24 142	27 707	31 491	42 528	47 514	105 293	50 907
Consommation sur le marché des produits frais	1 422 895	1 513 142	1 784 500	1 509 010	1 688 993	1 341 721	1 405 831	1 546 011
Production nationale	1 293 017	1 372 921	1 638 839	1 346 483	1 509 610	1 129 977	1 195 711	1 364 124
Produits frais importés	129 878	140 221	145 661	162 527	179 384	211 744	210 120	181 887
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	93	93	94	92	92	88	87	91
Marché des produits conditionnés (%)	97	97	97	97	96	95	89	95
Marché des produits frais (%)	91	91	92	89	89	84	85	88
Consommation apparente *per capita* (kg)	95,32	98,26	109,50	96,96	107,02	86,31	91,60	98,20
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Les chiffres pour 1980-1988 sont des estimations du National Farm Product Marketing Council et d'Agriculture Canada tandis que les chiffres pour 1989 sont une estimation du Tribunal.
** Les chiffres pour les flocons de pommes de terre, la farine, l'amidon et les croustilles ainsi que les pommes de terre séchées de 1980 à 1987 (à 1989 pour ce qui est des croustilles) proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole de la pomme de terre commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.
Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau IX

TOMATES

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	430 148	512 515	558 397	553 991	561 964	615 783	629 301	583 887
De grande culture	415 334	497 183	542 896	533 239	538 465	591 949	604 938	562 297
De serre	14 813	15 332	15 502	20 753	23 500	23 835	24 363	21 590
Importations	386 552	388 867	354 343	352 435	360 527	386 151	427 394	376 170
Produits frais	131 850	147 158	142 160	145 362	137 224	131 117	141 847	139 542
Produits conditionnés	254 702	241 709	212 183	207 074	223 303	255 034	285 547	236 628
Importations en % de la production	90	76	63	64	64	63	68	64
Offre	816 700	901 382	912 740	906 427	922 492	1 001 934	1 056 695	960 058
Pour consommation après conditionnement	634 757	687 201	703 831	681 740	701 228	773 878	824 895	737 114
Production nationale	380 055	445 492	491 647	474 667	477 924	518 844	539 348	500 486
Produits conditionnés importés	254 702	241 709	212 183	207 074	223 303	255 034	285 547	236 628
Pour le marché des produits frais	181 943	214 181	208 910	224 686	221 264	228 056	231 800	222 943
Production nationale	50 093	67 023	66 750	79 325	84 040	96 939	89 953	83 401
Produits frais importés	131 850	147 158	142 160	145 362	137 224	131 117	141 847	139 542
Exportations	1 253	4 330	10 369	9 980	7 482	17 468	16 191	12 298
Produits frais	703	799	1 210	2 218	2 336	2 557	2 717	2 208
Produits conditionnés*	550	3 531	9 159	7 762	5 146	14 911	13 475	10 090
Exportations en % de la production	0	1	2	2	1	3	3	2
Consommation apparente au Canada	815 446	897 052	902 371	896 446	915 010	984 466	1 040 504	947 759
Consommation après conditionnement	634 207	683 670	694 671	673 978	696 082	758 967	811 421	727 024
Production nationale	379 505	441 961	482 488	466 905	472 779	503 933	525 873	490 396
Produits conditionnés importés	254 702	241 709	212 183	207 074	223 303	255 034	285 547	236 628
Consommation sur le marché des produits frais	181 239	213 382	207 700	222 468	218 928	225 499	229 083	220 736
Production nationale	49 389	66 224	65 541	77 107	81 704	94 382	87 236	81 194
Produits frais importés	131 850	147 158	142 160	145 362	137 224	131 117	141 847	139 542
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	53	57	61	61	61	61	59	60
Marché des produits conditionnés (%)	60	65	69	69	68	66	65	67
Marché des produits frais (%)	27	31	32	35	37	42	38	37
Consommation apparente *per capita* (kg)	33,86	36,42	35,55	35,36	35,65	37,95	39,60	36,83
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Les chiffres relatifs au ketchup et à la sauce, aux conserves ou aux pâtes pour 1980 à 1987 proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole des tomates commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau X

POMMES

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	552 583	474 336	478 604	388 173	505 891	500 746	536 719	482 027
Importations	198 333	280 735	349 952	413 711	357 321	326 230	330 998	355 642
Produits frais	64 830	97 246	99 020	131 050	130 475	87 005	98 929	109 296
Produits conditionnés	133 503	183 489	250 932	282 661	226 846	239 225	232 069	246 347
Importations en % de la production	36	59	73	107	71	65	62	74
Offre	750 917	755 071	828 556	801 884	863 212	826 976	867 717	837 669
Pour consommation après conditionnement	336 999	378 784	451 134	451 807	471 868	483 894	479 968	467 734
Production nationale	203 496	195 296	200 202	169 146	245 022	244 669	247 899	221 388
Produits conditionnés importés	133 503	183 489	250 932	282 661	226 846	239 225	232 069	246 347
Pour le marché des produits frais	413 918	376 286	377 422	350 077	391 344	343 082	387 749	369 935
Production nationale	349 087	279 040	278 402	219 027	260 869	256 077	288 820	260 639
Produits frais importés	64 830	97 246	99 020	131 050	130 475	87 005	98 929	109 296
Exportations	94 183	83 193	78 002	78 241	101 890	73 450	76 490	81 615
Produits frais	77 878	65 998	60 441	57 101	63 465	56 841	61 450	59 860
Produits conditionnés*	16 305	17 195	17 561	21 140	38 425	16 608	15 040	21 755
Exportations en % de la production	17	18	16	20	20	15	14	17
Consommation apparente au Canada	656 734	671 878	750 554	723 643	761 322	753 526	791 227	756 054
Consommation après conditionnement	320 694	361 590	433 573	430 667	433 443	467 286	464 928	445 979
Production nationale	187 191	178 101	182 641	148 006	206 597	228 061	232 859	199 633
Produits conditionnés importés	133 503	183 489	250 932	282 661	226 846	239 225	232 069	246 347
Consommation sur le marché des produits frais	336 040	310 289	316 981	292 976	327 879	286 241	326 299	310 075
Consommation nationale	271 209	213 043	217 961	161 926	197 404	199 236	227 370	200 779
Produits frais importés	64 830	97 246	99 020	131 050	130 475	87 005	98 929	109 296
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	70	58	53	43	53	57	58	53
Marché des produits conditionnés (%)	58	49	42	34	48	49	50	45
Marché des produits frais (%)	81	69	69	55	60	70	70	65
Consommation apparente *per capita* (kg)	27,27	27,28	29,57	28,54	29,66	29,05	30,12	29,39
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

* Les chiffres relatifs aux produits séchés pour 1980 à 1987 et aux produits en conserves pour 1987 à 1989 proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
La campagne agricole des pommes commence le 1er septembre et se termine le 31 août.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau XI

BLEUETS

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	13 647	18 903	22 432	16 557	29 784	31 833	27 527	25 627
Importations	3 656	5 109	4 917	6 521	6 468	7 674	4 470	6 010
Produits frais	2 405	3 795	3 302	5 253	5 039	4 944	3 248	4 357
Produits conditionnés	1 251	1 314	1 615	1 268	1 429	2 731	1 222	1 653
Importations en % de la production	27	27	22	39	22	24	16	23
Offre	17 303	24 012	27 349	23 078	36 252	39 507	31 997	31 637
Exportations	13 204	15 404	17 070	13 336	25 671	26 108	21 508	20 739
Produits frais	2 068	3 140	4 622	4 280	8 196	10 683	4 953	6 547
Produits conditionnés	11 136	12 263	12 448	9 056	17 476	15 425	16 555	14 192
Exportations en % de la production	97	81	76	81	86	82	78	81
Consommation apparente au Canada	4 099	8 608	10 278	9 742	10 580	13 399	10 489	10 898
Consommation de :								
Produits frais nationaux et conditionnés	443	3 499	5 361	3 221	4 113	5 725	6 019	4 888
Produits importés	3 656	5 109	4 917	6 521	6 468	7 674	4 470	6 010
Produits frais	2 405	3 795	3 302	5 253	5 039	4 944	3 248	4 357
Produits conditionnés	1 251	1 314	1 615	1 268	1 429	2 731	1 222	1 653
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	11	41	52	33	39	43	57	45
Consommation apparente *per capita* (kg)	0,17	0,35	0,40	0,38	0,41	0,52	0,40	0,42
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

La campagne agricole des bleuets commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada.

Tableau XII

PÊCHES

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	40 946	34 369	42 204	33 199	44 865	44 085	39 516	40 774
Importations	50 165	47 958	39 249	44 353	42 741	42 595	39 860	41 760
Produits frais	21 698	23 666	17 305	18 066	18 577	18 122	19 873	18 389
Produits conditionnés	28 467	24 292	21 944	26 286	24 164	24 473	19 987	23 371
Importations en % de la production	123	140	93	134	95	97	101	102
Offre	91 112	82 327	81 453	77 552	87 606	86 680	79 376	82 533
Pour consommation après conditionnement	34 235	29 185	29 509	31 385	32 958	31 784	26 681	30 463
Production nationale	5 768	4 893	7 565	5 098	8 794	7 311	6 694	7 092
Produits conditionnés importés	28 467	24 292	21 944	26 286	24 164	24 473	19 987	23 371
Pour le marché des produits frais	56 877	53 142	51 944	46 167	54 648	54 896	52 695	52 070
Production nationale	35 179	29 476	34 639	28 101	36 070	36 774	32 822	33 681
Produits frais importés	21 698	23 666	17 305	18 066	18 577	18 122	19 873	18 389
Exportations	1	75	603	224	265	871	285	450
Produits frais*	1	75	603	224	265	322	260	335
Produits conditionnés**	-	-	-	-	-	549	25	115***
Exportations en % de la production	0	0	1	1	1	2	1	1
Consommation apparente au Canada	91 110	82 252	80 850	77 327	87 341	85 809	79 091	82 084
Consommation après conditionnement	34 235	29 185	29 509	31 385	32 958	31 234	26 656	30 348
Production nationale	5 768	4 893	7 565	5 098	8 794	6 762	6 669	6 978
Produits conditionnés importés	28 467	24 292	21 944	26 286	24 164	24 473	19 987	23 371
Consommation sur le marché des produits frais	56 876	53 067	51 341	45 943	54 383	54 574	52 435	51 735
Production nationale	35 177	29 401	34 036	27 876	35 805	36 453	32 562	33 346
Produits frais importés	21 698	23 666	17 305	18 066	18 577	18 122	19 873	18 389
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	45	42	51	43	51	50	50	49
Marché des produits conditionnés (%)	17	17	26	16	27	22	25	23
Marché des produits frais (%)	62	55	66	61	66	67	62	64
Consommation apparente *per capita* (kg)	3,78	3,34	3,19	3,05	3,40	3,31	3,01	3,19
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

*Les chiffres relatifs aux produits frais pour 1980 à 1987 proviennent du U.S. Department of Commerce et sont pour les exportations canadiennes vers les États-Unis.
** Les données ne sont disponibles qu'à compter de 1988.
*** Moyenne de cinq ans basée sur des données de deux années.
La campagne agricole des pêches commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada, U.S. Department of Commerce.

Tableau XIII

POIRES

OFFRE ET CONSOMMATION AU CANADA

Campagnes agricoles 1980-1989
(en tonnes)

	1980	Moyenne 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne 1985-1989
Production	39 403	30 977	28 217	23 673	27 623	23 300	21 273	24 817
Importations	32 030	37 346	42 980	48 941	55 321	53 903	54 987	51 226
Produits frais	25 133	29 655	33 061	39 438	45 164	44 585	48 460	42 142
Produits conditionnés	6 897	7 692	9 919	9 503	10 157	9 318	6 527	9 085
Importations en % de la production	81	121	152	207	200	231	258	206
Offre	71 434	68 323	71 197	72 614	82 944	77 203	76 260	76 044
Pour consommation après conditionnement	23 493	18 349	18 156	16 078	17 147	15 130	12 279	15 758
Production nationale	16 596	10 658	8 236	6 575	6 990	5 812	5 752	6 673
Produits conditionnés importés	6 897	7 692	9 919	9 503	10 157	9 318	6 527	9 085
Pour le marché des produits frais	47 940	49 974	53 041	56 536	65 797	62 073	63 981	60 286
Production nationale	22 807	20 319	19 981	17 098	20 633	17 488	15 521	18 144
Produits frais importés	25 133	29 655	33 061	39 438	45 164	44 585	48 460	42 142
Exportations	1 265	910	920	317	189	577	1 315	664
Produits frais	1 261	767	775	303	150	576	664	494
Produits conditionnés	4	142	145	14	39	1	651	170
Exportations en % de la production	3	3	3	1	1	2	6	3
Consommation apparente au Canada	70 168	67 414	70 277	72 297	82 755	76 626	74 945	75 380
Consommation après conditionnement	23 489	18 207	18 011	16 064	17 108	15 129	11 628	15 588
Production nationale	16 592	10 515	8 092	6 561	6 951	5 811	5 101	6 503
Produits conditionnés importés	6 897	7 692	9 919	9 503	10 157	9 318	6 527	9 085
Consommation sur le marché des produits frais	46 679	49 207	52 266	56 233	65 647	61 497	63 317	59 792
Production nationale	21 547	19 552	19 205	16 795	20 483	16 912	14 857	17 650
Produits frais importés	25 133	29 655	33 061	39 438	45 164	44 585	48 460	42 142
Part des producteurs nationaux du :								
Marché total (%)	54	45	39	32	33	30	27	32
Marché des produits conditionnés (%)	71	58	45	41	41	38	44	42
Marché des produits frais (%)	46	40	37	30	31	28	23	30
Consommation apparente *per capita* (kg)	2,91	2,74	2,77	2,85	3,22	2,95	2,85	2,93
Population (000)	24 086	24 633	25 380	25 354	25 664	25 939	26 273	25 722

Nota :

La campagne agricole des poires commence le 1er juillet et se termine le 30 juin.
Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre.

Source : Statistique Canada.

ANNEXE H

CERTAINES MESURES DES PROFILS DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

Moyenne 1980-1984

	Valeur de l'industrie (1989) %	Prod. can. en % de l'offre disp. (Prod.+Imp.)	Prod. can.	Consommation					
				Conditionné			Frais		
				Total	National	Importé	Total	National	Importé
				en % du total (frais + cond.) de la consommation					
Légumes									
Pomme de terre	39,8	94,1	109,2	37,5	36,5	1,0	62,5	57,0	5,5
Champignon	14,0	50,1	50,5	62,7	15,1	47,6	37,3	34,7	2,6
Tomate	12,4	56,9	57,1	76,2	49,3	26,9	23,8	7,4	16,4
Maïs	5,8	91,1	112,6	69,7	66,0	3,7	30,3	23,0	7,3
Concombre	4,6	66,6	68,1	43,8	40,8	2,9	56,2	25,1	31,1
Carotte	3,9	81,2	97,1	17,6	15,6	2,0	82,4	62,0	20,4
Chou	3,0	80,3	83,2	-	-	0,6	-	-	19,9
Oignon	2,7	58,9	64,1	-	-	18,1	-	-	26,6
Pois verts	2,5	96,3	107,7	100,0	95,8	4,2	-	-	-
Laitue	2,2	17,5	17,8	-	-	-	100,0	16,0	84,0
Chou-fleur	1,8	65,5	70,0	-	-	-	-	-	36,9
Haricots	1,5	81,3	85,1	66,6	63,4	3,3	33,4	17,1	16,3
Rutabaga	1,4	98,3	140,6	-	-	-	100,0	97,6	2,4
Céleri	1,2	29,9	30,9	-	-	-	100,0	27,7	72,3
Poivron	1,0	27,5	27,5	-	-	-	100,0	27,5	72,5
Asperge	0,7	25,4	32,3	-	-	4,0	-	-	91,1
Betterave	0,4	92,1	93,9	1,5	-	1,5	98,5	91,9	6,6
Radis	0,3	27,3	28,2	-	-	-	100,0	24,7	75,3
Chou de Bruxelles	0,2	41,7	44,4	-	-	1,9	-	-	60,2
Brocoli	0,2	23,6	23,6	9,2	5,0	4,2	90,8	18,5	72,3
Épinard	0,2	22,0	22,0	17,7	-	17,7	82,3	22,0	60,3
Panais	0,1	75,1	77,0	-	-	-	100,0	74,4	25,6
Fruits									
Pomme	33,7	62,8	70,6	53,8	26,5	27,3	46,2	31,7	14,5
Fraise	15,4	54,4	55,1	21,2	10,3	10,9	78,8	43,7	35,2
Bleuet	11,2	78,7	219,6	-	-	15,3	-	-	44,1
Framboise	10,1	94,0	140,8	81,2	75,5	5,7	18,8	15,6	3,2
Raisin	9,3	15,4	15,5	-	-	56,8	-	-	28,5
Pêche	8,4	41,7	41,8	35,5	5,9	29,5	64,5	35,7	28,8
Canneberge	4,8	67,7	181,1	-	-	5,6	-	-	80,6
Cerise	3,4	51,3	55,5	55,5	29,1	26,5	44,5	18,2	26,3
Poire	2,9	45,3	46,0	27,0	15,6	11,4	73,0 29,0	44,0	53,7
Prune et prunenu	0,8	17,6	17,6	21,2	1,5	19,7	78,8 16,0	62,8	65,3

Nota : Les calculs peuvent sembler ne pas correspondre à la somme étant donné que certains décimaux n'apparaissent pas.

Source : Profils des fruits et légumes frais, le Tribunal, mai 1991.

CERTAINES MESURES DES PROFILS DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

Moyenne 1985-1988

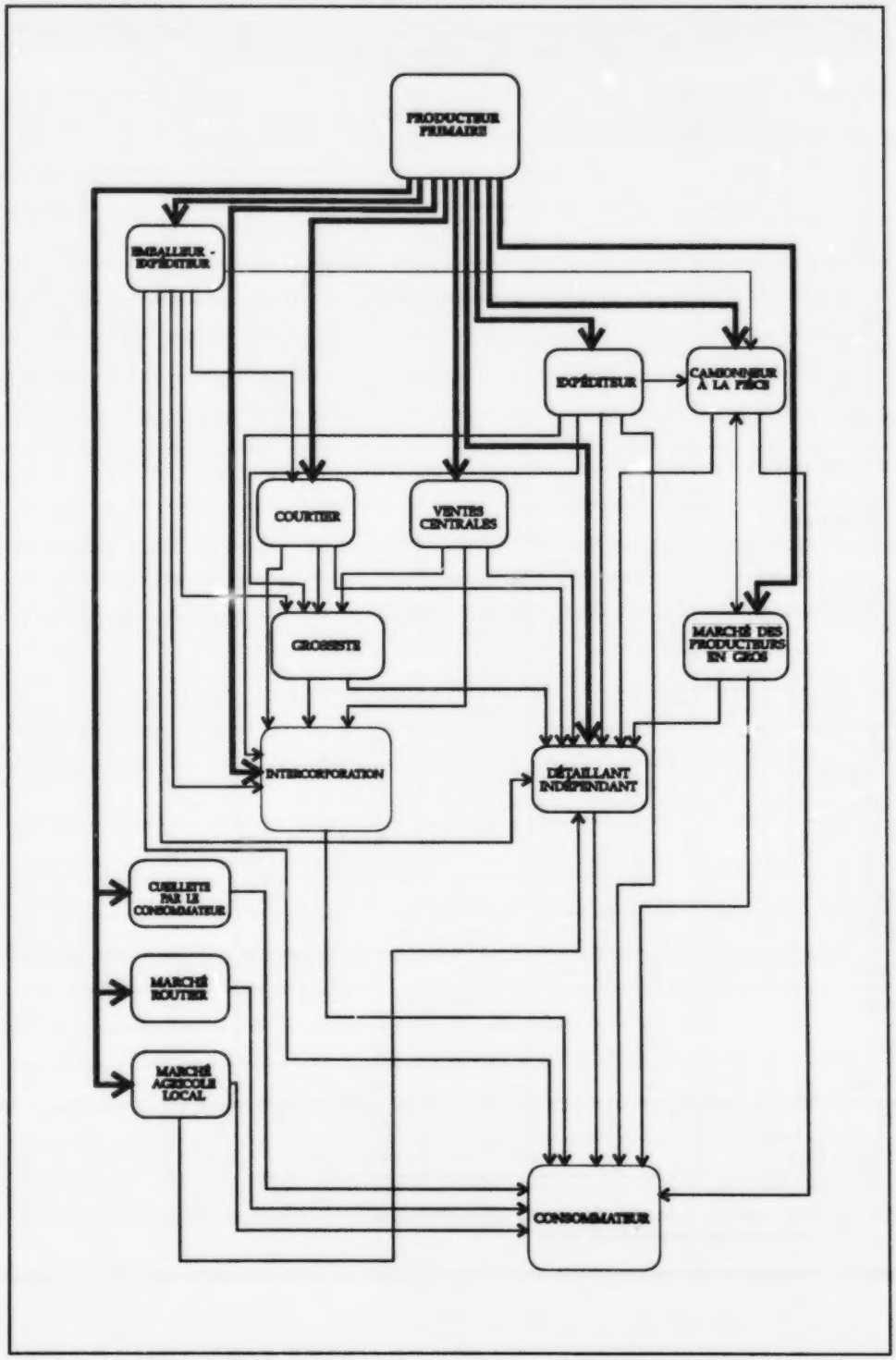
	Valeur de l'industrie (1989) %	Prod. can. en % de l'offre disp. (Prod.+Imp.)	Prod. can.	Consommation					
				Conditionné			Frais		
				Total	National	Importé	Total	National	Importé
				en % du total (frais + cond.) de la consommation					
Légumes									
Pomme de terre	39,8	93,2	112,5	37,9	36,5	1,5	62,1	55,7	6,4
Champignon	14,0	58,1	59,1	52,1	14,4	37,7	47,9	42,9	5,0
Tomate	12,4	61,2	61,9	76,4	52,1	24,3	23,6	8,6	15,0
Maïs	5,8	91,0	108,5	66,1	63,2	3,0	33,9	26,1	7,8
Concombre	4,6	63,2	64,8	36,3	32,0	4,3	63,7	30,2	33,5
Carotte	3,9	77,8	91,2	22,4	19,4	3,0	77,6	54,6	23,0
Chou	3,0	81,8	86,8	-	-	1,9	-	-	17,4
Oignon	2,7	54,8	59,6	-	-	20,4	-	-	28,8
Pois verts	2,5	94,0	105,7	100,0	93,3	6,7	-	-	-
Laitue	2,2	19,2	19,5	-	-	-	100,0	18,0	82,0
Chou-fleur	1,8	51,1	53,2	-	-	-	-	-	51,0
Haricots	1,5	77,5	84,8	60,1	57,9	2,2	39,9	17,5	22,4
Rutabaga	1,4	97,9	126,9	-	-	-	100,0	97,3	2,7
Céleri	1,2	29,2	30,1	-	-	-	100,0	27,2	72,8
Poivron	1,0	31,9	32,2	-	-	-	100,0	31,2	68,8
Asperge	0,7	27,1	32,3	-	-	2,5	-	-	84,2
Betterave	0,4	89,4	91,1	2,8	-	2,8	97,2	89,2	8,0
Radis	0,3	31,1	31,7	-	-	-	100,0	29,7	70,3
Chou de Bruxelles	0,2	46,0	49,9	-	-	1,0	-	-	57,6
Brocoli	0,2	26,3	26,4	6,5	4,5	2,0	93,5	21,7	71,8
Épinard	0,2	16,5	16,5	18,1	-	18,2	81,9	16,4	65,5
Panais	0,1	79,6	80,7	-	-	-	100,0	79,3	20,7
Fruits									
Pomme	33,7	56,4	62,7	58,4	25,0	33,4	41,6	26,6	15,0
Fraise	15,4	49,2	50,0	17,7	7,3	10,4	82,3	41,0	41,3
Bleuet	11,2	79,7	228,6	-	-	16,0	-	-	42,1
Framboise	10,1	92,0	171,3	81,6	75,7	5,9	18,4	9,5	8,9
Raisin	9,3	14,3	14,8	-	-	60,3	-	-	28,4
Pêche	8,4	49,3	49,6	37,8	8,5	29,2	62,2	40,5	21,8
Canneberge	4,8	71,0	206,7	-	-	5,8	-	-	78,6
Cerise	3,4	49,1	52,3	57,6	27,1	30,6	42,4	18,6	23,7
Poire	2,9	33,8	34,0	22,0	9,1	12,9	78,0	24,3	53,7
Prune et pruneau	0,8	13,6	13,6	22,0	0,8	21,2	78,0	12,8	65,3

Nota : Les calculs peuvent sembler ne pas correspondre à la somme étant donné que certains décimaux n'apparaissent pas.

Source : Profils des fruits et légumes frais, le Tribunal, mai 1991.

ANNEXE I

CANEAUX DE MISE EN MARCHÉ



ANNEXE J

ACTIVITÉ DES COMMISSIONS DE RÉGLEMENTATION DES LÉGUMES DE GRANDE CULTURE PAR PROVINCE

	C.-B.	Alberta	Sask.	Manitoba	Ontario	Québec	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.
ASPERGE					A1,B,C	B				
BROCOLI	B									
CHOU DE BRUXELLES	B									
CHOU	A	A			B,C					A
CAROTTE	A	A	A		B,C					A
CHOU-FLEUR	A	A			B,C					
CONCOMBRE		A			B,C	B				
POIS VERTS	B	A			B,C	B			B	
HARICOTS DE LIMA					B,C					
HARICOTS BEURRE						B				
LAITUE	A	A								
CHAMPIGNON	A									
OIGNON	A	A	A	A,C						
PANAIS		A	A	A,C						
POIS	B				B,C	B			B	
POIVRON					B,C					
POMME DE TERRE (FRAÎCHE)	A	A	A	A,C	A,C				A	A
POMME DE TERRE (COND.)					B,C		B	B		
CITROUILLE		A								
BETTERAVE		A								A
RUTABAGA	A	A	A	A,C						
ÉPINARDS		A								
COURGE		A			B,C					
MAÏS SUCRÉ	B	A			B,C	B				
TOMATE					B,C	B				
HARICOTS JAUNES					B,C					

LÉGENDE : A - fixe le prix du frais; A1 - fixe le prix au conditionnement; B - négocie le prix de conditionnement; C - réglemente les conditions de vente

ACTIVITÉ DES COMMISSIONS DE RÉGLEMENTATION DES CULTURES FRUITIÈRES PAR PROVINCE

	C.-B.	Alberta	Sask.	Manitoba	Ontario	Québec	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.
POMME					A,A1		A2			
JUS DE POMME					B					
BLEUET										
CANNEBERGE										
RAISIN	B,C				A,C					
FRAISE	B									

LÉGENDE : A - fixe le prix du frais; A1 - fixe le prix au conditionnement; A2 - la commission négocie les prix du frais; B - négocie le prix de conditionnement; C - réglemente les conditions de vente

ACTIVITÉ DES COMMISSIONS DE RÉGLEMENTATION DES GROUPES DE CULTURES FRUITIÈRES ET LÉGUMIÈRES PAR PROVINCE

	C.-B.	Alberta	Sask.	Manitoba	Ontario	Québec	N.-B.	Î.-P.-É.	N.-É.	T.-N.
PETITS FRUITS										
FRUITS À CHAIR TENDRE										
FRUITS DE VERGER					A,C					
LÉGUMES										
LÉGUMES (TRANSF.)										
LÉGUMES DE SERRE - TOMATE - CONCOMBRE	 A A				A,C					
CULTURES RACINES										

LÉGENDE : A - fixe le prix du frais; C - réglemente les conditions de vente

ANNEXE K

MARCHANDISES ET ÉTATS AMÉRICAINS INCLUS DANS L'ANALYSE DES INTERVENTIONS GOUVERNEMENTALES

	CA	ME	MI	NY	ND	OH	PA	SC	WA	WI	FÉD
Légumes											
Pomme de terre		X			X				X		X
Champignon							X				X
Tomate	X					X					X
Maïs doux										X	X
Carottes	X		X								X
Oignons				X							X
Laitue	X			X							X
Pois										X	X
Haricots										X	X
Fruits											
Pomme				X					X		X
Bleuet		X									X
Pêche	X							X			X
Poire	X										X

LÉGENDE :

CA = Californie
ME = Maine
MI = Michigan
NY = New York
ND = Dakota du Nord
OH = Ohio
PA = Pennsylvanie
SC = Caroline du Sud
WA = Washington
WI = Wisconsin
FÉD = Gouvernement fédéral

ANNEXE L

COMPARAISON DES DROITS TARIFAIRES CANADIENS ET AMÉRICAINS PRINCIPAUX PRODUITS - 1991

	TARIFS CANADIENS		TARIFS AMÉRICAINS	
	IMPORTATIONS DES ÉTATS-UNIS	NPF	IMPORTATIONS DU CANADA	NPF
LÉGUMES FRAIS				
Pomme de terre	0,54 ¢	0,772 ¢	0,5 ¢	0,77 ¢
Champignon	6,9 ¢, min 7,0 %	9,92 ¢, min. 10 %	7,7 ¢, plus 17,5 %	11 ¢, plus 25 %
-de conditionnement	6,9 ¢, min 7,0 %	9,92 ¢, min. 10 %	s.o.	s.o.
Tomate				
-en saison	3,8 ¢, min. 10,5 %	5,51 ¢, min. 15 %	3,2 ¢	4,6 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	2,3 ¢	3,3 ¢
-de conditionnement	1,5 ¢, min. 10,5 %	2,21 ¢, min. 15 %	s.o.	s.o.
Maïs (doux)			17,5 %	25 %
-en saison a)	2,3 ¢, min. 10,5 %	3,31 ¢, min. 15 %	s.o.	s.o.
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	s.o.	s.o.
Concombre				
-en saison	3,4 ¢, min. 10,5 %	4,96 ¢, min. 15 %	4,6 ¢	6,6 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	2,3 ¢	3,3 ¢
-de conditionnement	1,5 ¢, min. 7,0 %	2,21 ¢, min. 10 %	s.o.	s.o.
Carotte			,77 ¢	1,1 ¢
-en saison a)	0,7 ¢	1,1 ¢	s.o.	s.o.
-hors-saison	EN FR.		s.o.	s.o.
Laitue				
-en saison a)	1,9 ¢, min. 10,5 %	2,76 ¢, min. 15 %	0,62 ¢	0,88 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	3,1 ¢	4,4 ¢
Céleri				
-en saison a)	3 ¢, min. 10,5 %	4,41 ¢, min. 15 %	1,54 ¢	2,2 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	0,39 ¢	0,55 ¢
Poivron			3,85 ¢	5,5 ¢
-en saison	3 ¢, min. 7,0 %	4,41 ¢, min. 10 %	s.o.	s.o.
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	s.o.	s.o.
Asperge				
-en saison	8,4 ¢, min. 10,5 %	12,13 ¢, min. 15 %	17,5 %	25 %
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	3,5 %	5 %
-de conditionnement	7,7 ¢, min. 10,5 %	11,02 ¢, min. 15 %	s.o.	s.o.
Brocoli			17,5 %	25 %
-en saison	3,8 ¢, min. 10,5 %	5,51 ¢, min. 15 %	s.o.	s.o.
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	s.o.	s.o.
-de conditionnement	2,3 ¢, min. 7 %	3,31 ¢, min. 10 %	s.o.	s.o.
FRUITS FRAIS				
Pomme	EN FR.	EN FR.	EN FR.	EN FR.
Fraise				
-en saison	4,6 ¢, min. 7,0 %	6,61 ¢, min. 10 %	1,19 ¢	1,7 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	0,28 ¢	0,4 ¢
-de conditionnement	4,6 ¢, min. 7,0 %	6,61 ¢, min. 10 %	s.o.	s.o.
Bleuet	EN FR.	EN FR.	EN FR.	EN FR.
Raisin (Labrusca)				
-en saison	1,5 ¢	2,21 ¢	0,99 ou 1,48 $/m^3	1,41 ou 2,12 $/m^3
-hors-saison	7,0 %	10 %	EN FR.	EN FR.
Pêche				
-en saison	4,6 ¢, min. 8,7 %	6,61 ¢, min. 12,5 %	0,28 ¢	0,4 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	EN FR.	EN FR.
-de conditionnement	3 ¢, min. 8,7%	4,41 ¢, min. 12,5 %	s.o.	s.o.
Poire				
-en saison	2,3 ¢, min. 8,7 %	3,31 ¢, min. 12,5 %	0,77 ¢	1,1 ¢
-hors-saison	EN FR.	EN FR.	EN FR.	EN FR.
-de conditionnement	2,3 ¢, min. 8,7 %	3,31 ¢, min. 12,5 %	s.o.	s.o.

COMPARAISON DES DROITS TARIFAIRES CANADIENS ET AMÉRICAINS PRINCIPAUX PRODUITS - 1991

	TARIFS CANADIENS		TARIFS AMÉRICAINS	
	IMPORTATIONS DES ÉTATS-UNIS	NPF	IMPORTATION DU CANADA	NPF
FRUITS ET LÉGUMES CONDITIONNÉS				
Tomate en conserve	9,5 %	13,6 %	10,29 %	14,7 %
Purée de tomate en conserve	9,5 %	13,6 %	9,52 %	13,6 %
Champignons en conserve	14 %	20 %	4,97 ¢, plus 7,0 %	7,1 ¢ plus 10 %
Pomme de terre, surgelée	7 %	10 %	7 %	10 %
Pomme de terre en flocons, en croustilles ou croustilles ondulées	7 %	10 %	7 %	10 %
Maïs doux en conserve	8,7 %	12,5 %	8,75 %	12,5 %
Jus de pomme, concentré, pour fabrication de jus de pomme	7,7 ¢/L, min. 7 %	11 ¢/L, min. 10 %	EN FR.	EN FR.
Jus de pomme, concentré ou reconstitué	7 %	10 %	EN FR.	EN FR.
Jus d'orange surgelé, concentré non sucré, pour fabrication de jus d'agrumes	EN FR.	EN FR.	6,75 ¢/L	9,25 ¢/L
Jus d'orange surgelé	2,1 %	3 %	6,475 ¢/L	9,25 ¢/L
Soupes	8,7 %	12,5 %	4,9 %	7 %

s.o. = Sans objet.
min. = Non inférieur à.
a) = Au Canada, fait l'objet d'un droit supplémentaire de 3,5 % en vertu de l'ACCEU en 1991 et de 5 % NPF, si l'importation est en emballages de moins de 2,27 kg.
¢ = Cents par kilogramme.
¢/L = Cents par litre.
$/m³ = Dollar par mètre cube.

ANNEXE M

BIBLIOGRAPHIE

Bank of Montreal. — The search for competitive advantage : a new North American free trade zone? — [S.l.] : Bank of Montreal, 1991.

Bay Consulting Group. — Study of the Ontario food processing industry. — [S.l.] : Bay Consulting Group, [s.d.]

Canada. Agriculture Canada. Direction générale des politiques. — Revenu agricole, situation financière et dépenses gouvernementales. — Ottawa : Agriculture Canada, 1990.

Canada. Agriculture Canada. Division du développement du secteur alimentaire. — Tendances de consommation alimentaire : que nous réservent les années 1990? — Ralph, Hicks and Company pour la Division du développement du secteur alimentaire, Agriculture Canada. — Ottawa : Agriculture Canada, 1990.

Canada. Agriculture Canada. Food Inspection Directorate. — Annual report on chemical and biological testing of agri-food commodities during the fiscal year 1989-90. — Ottawa : Agriculture Canada, 1990?

Canada. Agriculture Canada. Pesticide Directorate. — Review paper : pesticide registration in Canada. — Ottawa : Agriculture Canada, 1989.

Canada. Commission du tarif. — Rapport de la Commission du tarif sur l'enquête ordonnée par le Ministre des finances au sujet des fruits et légumes frais et transformés. — Ottawa : Commission du tarif, 1977-1978.

Canada. Industrie, science et technologie Canada. — Transformation des fruits et légumes. — Ottawa : Industrie, science et technologie Canada, 1988.

Canada. Industry, Science and Technology Canada. — Canada-United States corporate income tax comparison. — Revised edition. — Ottawa : Industry, Science and Technology Canada, 1989.

Canada. Travail Canada. — Comparaison de la législation du travail d'application générale au Canada, aux États-Unis et au Mexique. — Ottawa : Travail Canada, 1991.

Canadian Horticultural Council. — Report upon analysis of factors affecting foreign vs. domestic sourcing of fresh and processed fruits and vegetables in the food service and retail sector. — Nepean, Ont. : Canadian Horticultural Council, 1984?

Commission of Inquiry - British Columbia Tree Fruit Industry. — Report of the Commission of Inquiry . . . — Peter A. Lusztig, commissioner. — Vancouver, B.C. : The Commission, 1990.

Conseil consultatif sur l'adaptation (Canada). — S'adapter pour gagner : rapport du Conseil consultatif sur l'adaptation. — Ottawa : Le Conseil, 1989.

Coopers & Lybrand. — Analyse de la capacité concurrentielle des usines québécoises de mise en conserve de haricots, maïs et pois face au libre-échange. — [S.l.] : Coopers & Lybrand, 1990.

Coopers & Lybrand. — Study of current market structures and systems in Ontario. — [S.l.] : Coopers & Lybrand, 1987.

Crane Management Consultants Ltd. — Strategic cost analysis of selected B.C. horticultural products. — [S.l.] : Crane Management Consultants Ltd., 1990.

Deloitte & Touche. — Factors contributing to a competitive agri-food sector : case study examples. — [S.l.] : Deloitte & Touche, 1990.

Équipe d'examen du processus fédéral d'homologation des pesticides (Canada). — Révision du système réglementaire fédéral de lutte antiparasitaire : recommandations finales de l'Équipe d'examen du processus d'homologation des pesticides. — Ottawa : l'Équipe d'examen, 1990.

Federal-State Market News Service. Agricultural Marketing Service. — Fruit and vegetable truck rates and list summary : 1990. [S.l. : s.n.], 1990?

Federal-State Market News Service. Agricultural Marketing Service. — Fruit and vegetable truck report. — [S.l. : s.n., s.d.]

Goodloe, Carol A. — Government intervention in Canadian agriculture. — Washington, D.C., : Economic Research Service, Agriculture and Trade Analysis Division, U.S. Dept. of Agriculture, 1988.

Hamilton, Constance A. — Review of trade and investment liberalization measures by Mexico and prospects for further United States-Mexican relations : Phase II : summary of views on prospects for future United States-Mexican relations. — Washington, D.C. : United States International Trade Commission, 1990.

Hanchar, John L. — Irrigated agriculture in the United States : state-level data. — Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, 1989. — (USDA Statistical Bulletin 767)

Maclean-Hunter Research Bureau. — A report on frozen foods. — Toronto : Maclean-Hunter Research Bureau, 1987.

McGuckin, Tom et al. — Agricultural use of federally supplied irrigation water : 1979-1986. — Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, 1989. — (USDA Statistical Bulletin 788)

Nonnecke, Ib Libner. — Vegetable production . — [S.l. : s.n.], 1989.

Ontario Fruit and Vegetable Growers Association et al. — Ontario fresh fruit and vegetable industry marketing study. — [S.l.] : Ontario Fruit and Vegetable Growers Association, [s.d.]

Ontario. Industrial Restructuring Commissioner. — Ontario's food processing industry and the challenge of reduced protection. — Toronto : Industrial Restructuring Commissioner, 1990.

Ontario. Ministry of Food and Agriculture. — Competitiveness of Ontario's horticultural industries. — Toronto : Ontario Ministry of Food and Agriculture, 1987.

Ontario. Ministry of Food and Agriculture. — Fruit crops : estimated production costs : Ontario, 1989. — Toronto : Ontario Ministry of Food and Agriculture, 1989.

Ontario. Ministry of Food and Agriculture. — Vegetable crops : estimated production costs : Ontario, 1989. — Toronto : Ontario Ministry of Food and Agriculture, 1989.

Osteen, Craig D.; Szmedra, Philip I. — Agricultural pesticide use trends and policy issues. — Washington, D.C. : Economic Research Service, U.S. Dept. of Agriculture, 1989.

Peat, Marwick, Stevenson & Kellog Management Consultants. — Project report : review and evaluation of the pesticide registration gap between Canada and the United States. — [S.l.] : Peat, Marwick, Stevenson & Kellog Management Consultants, 1990.

Price Waterhouse. — Review of work processes associated with the registration of pest control products : summary of interviews, case studies and focus groups : final report. — [S.l.] : Price Waterhouse, 1990.

Task Force on Competitiveness in the Agri-Food Industry (Canada). — Report to Ministers of Agriculture. — Ottawa : The Task Force, 1990.

Task Force on Competitiveness in the Agri-Food Industry (Canada). — Report to Ministers of Agriculture : Appendices : Working groups reports. — Ottawa : The Task Force, 1990.

U.S. Bureau of Census. — Catalogue FT247. — Washington, D.C. : U.S. Bureau of Census, [s.d.]

U.S. Dept. of Agriculture. Agricultural Marketing Service. — Summary of marketing orders and import regulations. — Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, 1986.

U.S. Dept. of Agriculture. Economic Research Service. — Government intervention in agriculture : measurement, evaluation, and implications for trade negotiations. — Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, 1987. — (Foreign Agricultural Economic Report no. 229)

U.S. Dept. of Agriculture. — Federal marketing orders for horticultural crops. — Washington, D.C. : U.S. Dept. of Agriculture, 1990.

U.S. Environmental Protection Agency. Office of Pesticide Programs. — General information on applying for registration of pesticides in the United States. — Washington, D.C. : Environmental Protection Agency, [s.d]

U.S. Government Accounting Office. — U.S.-Mexico trade : extent to which Mexican horticultural exports compliment U.S. production. — Washington, D.C. : Government Accounting Office, 1991.

U.S. International Trade Commission. — The likely impact on the United States of a free trade agreement with Mexico. — Washington, D.C. : United States International Trade Commission, 1991.

van Duren, Erna. — Government policy and the competitiveness of Ontario vegetable processors and growers. — [S.l. : s.n., s.d.]

Wahl, Richard W. — Markets for federal water : subsidies, property rights, and the Bureau of Reclamation. — Washington, D.C. : Resources for the Future, 1989.

Wilson, Michael H. — Questions fiscales dans l'agriculture : document d'étude. — Ottawa : Ministère des Finances, Gouvernement du Canada, 1985.

Woods Gordon. — Competitiveness of selected industries in Ontario's food processing sector under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. — [S.l.] : Woods Gordon, 1988.

Zollo, Tancredi; Stelios, Loizides. — Canada-U.S. tax competitiveness in manufacturing industries. — Ottawa : International Studies and Service Development Group, Conference Board of Canada, 1990.

ANNEXE N

PERSONNEL DU TRIBUNAL

		Fonction - Domaine
I	**DIRECTION DE LA RECHERCHE**	
	Directeurs	
	Dennis Featherstone	Directeur du projet
	Marcel Brazeau	Directeur adjoint du projet
	Gestionnaires	
	Ken Campbell	Industrie de conditionnement
	John Gibberd	Fruits et légumes frais
	Richard Cossette	Bleuet
	Elizabeth McLean	Intervention gouvernementale
	André Renaud	Fruits et légumes frais
	Don Shires	Champignon
	John Vandenberg*	Carotte, laitue et oignon
	Ihn Uhm	Coûts de la main-d'oeuvre et questions économiques
	Agents de la recherche et économistes	
	Julia Brown	Fruits et légumes frais
	Richard Cameron	Mexique
	Paule Couët	Intervention gouvernementale
	Doug Kemp	Fruits et légumes frais
	John O'Neill	Fruits et légumes frais
	Rose Ritcey	Fruits et légumes frais
	Agents subalternes de la recherche	
	Murielle Boucher	
	Gillian Bryenton*	
	Francesca Iacurto*	
	Statistique	
	Eric Belliveau*	
	Nynon Burroughs	
	Randy Kroeker	

* Affectation ou poste de durée déterminée.

		Fonction - Domaine
II	**SECRÉTARIAT**	
	Greffe	
	Nicole Pelletier	Secrétaire adjointe et greffière
	Services de rédaction-révision	
	Manon Carpentier Monique Henri	Rédacteur-réviseur en chef
	Traitement des documents et de l'information	
	Danielle Lefebvre Françoise Couture Teri LeBlanc Danielle Matchem Linda McCreath	Chef
	Bibliothèque	
	Lisa McPhail	Chef